

**Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»
Мішкольцький університет, Угорщина
Магдебурзький університет, Німеччина
Московський інститут сталі та сплавів, Росія
Північнокавказький Федеральний університет, Росія**

МАТЕРІАЛИ

VII Міжнародної науково–практичної конференції

«ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО– ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ»

29–30 жовтня 2014 р.

Харків, 2014

Голова конференції
Ректор НТУ «ХПІ» професор Товажнянський Л.Л.

Програмний комітет

Марченко А.П., проректор НТУ «ХПІ», голова;
Кристин Демонші, декан економічного факультету національного інституту прикладних наук, м. Ліон, Франція (за згодою);
Урсулу Долешаль, зав. кафедри Клагенфуртського університету, Австрія (за згодою);
Карпов Е.О., декан інженерно-економічного факультету Старооскольського технологічного інституту Московського державного інституту сталі і сплавів, м. Старий Оскол, Росія (за згодою);
Подсолонко В.А., декан економічного факультету Таврійського національного університету (за згодою);
Піддубний І.О., декан факультету міжнародної економіки ХНЕУ (за згодою);
Ачкасов А.Є., декан ХНАМГ (за згодою);
Мазнев Г.Є., декан факультету менеджменту ХТУСГ (за згодою);
Калабухін Ю.Є., декан економічного факультету УДАЗТ (за згодою);
Гриньов А.В., проф. НТУ «ХПІ» (за згодою);
Іванілов О.С., зав. кафедри ХДТУБА (за згодою);
Петченко І.В., зав. кафедри Донецького державного університету (за згодою);
Ареф'єва О.В., зав. кафедри Європейського університету, м. Київ (за згодою);
Гурченков О.П., зав. кафедри Миколаївського університету кораблебудування (за згодою);
Теліженко О.М., зав. кафедри Сумського державного університету (за згодою);
Орлов П.А., зав. кафедри ХНЕУ (за згодою);
Білоусов А.І., зав. кафедри Північнокавказького Федерального університету (за згодою).

Організаційний комітет

Гавриш О.М.	декан факультету бізнесу і фінансів;
Міщенко В.А.	завідувач кафедри;
Соколенко В.А.	завідувач кафедри;
Поступний О.М.	завідувач кафедри;
Скляр В.М.	завідувач кафедри;
Білоцерківський О.Б.	заступник декана факультету бізнесу і фінансів;
Брінь П.В.	заступник декана факультету бізнесу і фінансів;
Заруба В.Я.	декан факультету управління бізнесу;
Перерва П.Г.	декан економічного факультету;
Яковлев А.І.	завідувач кафедри;
Манойленко О.В.	завідувач кафедри;
Матросов О.Д.	завідувач кафедри;
Архієреєв С.І.	завідувач кафедри;
Данько Т.В.	доцент;
Нащокіна О.М.	доцент;
Болотова В.О.	доцент;
Івахненко А.В.	старший викладач

Секція № 1. МЕНЕДЖМЕНТ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ, РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ТА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ, ПОДАТКОВА СКЛАДОВА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Т. Г. БУРМА, канд. екон. наук., доц., Запорізький національний університет, м. Запоріжжя

Д. С. БАРАНЧИКОВА, студентка магістратури, Запорізький національний університет, м. Запоріжжя

НЕОБХІДНІСТЬ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ ЯК УМОВА РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ ВИПЕРЕДЖАЮЧОГО РОЗВИТКУ

Україна з року в рік зменшує експорт металургійної продукції. В Індії, Китаї, Туреччині останніми роками були введені в експлуатацію сучасні металургійні підприємства, що значно погіршило експортну спрямованість вітчизняної металургійної галузі. Склалась парадоксальна ситуація, коли металургійні підприємства України поставляють 80 % своєї продукції на експорт і лише 20 % на внутрішній ринок, тоді як, наприклад, у Росії ця пропорція становить 1:1 [1].

Собівартість готової продукції українських металургійних підприємств значно перевищує цей показник для країн ЄС та інших промислово розвинених країн [2], незважаючи на дешеву робочу силу та власну сировину. Більша частина українських металургійних підприємств використовує застарілі технології, такі як мартенівське виробництво та блюмінг, та має високий ступінь зношеності основних фондів, який коливається в межах від 35 до 80 %, що негативно впливає на ситуацію. Необхідно кардинально змінювати таку ситуацію, а не експлуатувати виробничі потужності минулого століття із застарілими обладнанням і відсталими енерговитратними технологіями.

Ще гірші справи в машинобудівельній галузі, сільському господарстві, транспорті та легкій промисловості.

За основу економічних реформ треба взяти принцип випереджаючого економічного розвитку, який буде реалізовано через стратегічне планування на рівні окремих промислових підприємств, а також на галузевому, регіональному і державному рівнях. Випереджаючий економічний розвиток ґрунтується на різкому нарощенні інноваційної активності для своєчасного створення нових можливостей економічного зростання на новій технологічній базі для переходу економіки на якісно вищий рівень ефективності.

Тільки модернізація, перехід на сучасні технології, доступність інвестиційних ресурсів дозволять економіці України не тільки зберегти позиції, але й вийти на новий рівень конкурентоспроможності на світовому ринку. Необхідно кардинально змінити підхід в кредитуванні економіки для забезпечення дешевими фінансовими ресурсами на тривалий термін.

Для збереження конкурентних переваг та пов'язане з цим розширення внутрішнього і зовнішнього ринків необхідно проводити заходи щодо технічного переозброєння та реконструкції застарілого обладнання, зниження всіх видів витрат на виробництво, всебічне застосування ресурсо – та енергозберігаючих технологій.

Ключовою метою є забезпечення здатності усіх видів виробництв забезпечувати попит на ринках збуту, виходячи із існуючих та очікуваних потреб споживачів і мати можливість перевищувати їх.

На наш погляд, перетворення необхідно почати з реалізації на Україні принципу «податки сплачують всі», ввести податок на витрати та відповідальність за економічні злочини проти держави та суспільства, що дасть змогу подолати високий рівень корупції та соціального розшарування.

Випереджаючий розвиток припустимий тоді, коли він дуже швидко поширюється на всі сфери економіки країни.

Список літератури: 1. Чернега Д.Ф. Сучасний стан виробничих потужностей металургійної галузі України / Д.Ф. Чернега, В.М. Нецадим, П.Д. Кудь, Д.В. Іванченко // Наукові вісті НТУУ "КПІ". – 2012. – № 5. С. 92–96. 2. Мазур В.Л. Металургія України: стан, конкурентоспроможність, перспективи // Металлургическая и горнорудная промышленность. – 2010. – № 2. – С. 12–16.

О. В. ВИНОГРАДСКАЯ, канд. екон. наук, доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

В. М. ЛЕДОВСКОЙ, канд. екон. наук, доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

А. Н. САПРЫКИНА, ассистент, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия

МЕСТО ЛИЗИНГА В СИСТЕМЕ ФОРМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Особую роль среди направлений выведения отечественной электрометаллургии на должный уровень занимает лизинг, который наиболее приемлем в данной отрасли. После того как была отменена льгота по налогу на прибыль в отношении капитальных вложений, лизинг стал наиболее привлекательным инвестиционным механизмом. Главным преимуществом лизинга (финансового

либо возвратного), с точки зрения финансиста, является применение механизма ускоренной амортизации, повышающего амортизационные отчисления в 3 раза по сравнению с базовой нормой. Благодаря этому положительный эффект от использования лизинга складывается из двух составляющих: снижения платежей по налогу на имущество и перераспределения во времени и частичного снижения платежей по налогу на прибыль.

Анализ возможности использования различных видов лизинга предприятиями металлургической промышленности показал, что наиболее приемлемым видом лизинга, который может с успехом применяться металлургическими предприятиями, в силу специфики отрасли, является финансовый лизинг. Основным перспективным направлением осуществления лизинга в металлургической промышленности, по мнению автора, является интеграция лизинговых и промышленных компаний в сфере производственной деятельности. Таким образом, создается некое подобие холдинга. В конечном итоге деятельность всех субъектов лизинга – банка, завода-изготовителя оборудования, компании-лизингодателя и компании-лизингопользователя оплачивается из выручки, образуемой промышленным предприятием (лизингопользователем).

Рост популярности лизинговых операций и предоставление их участникам определенных льгот побуждает некоторые крупные предприятия к созданию собственных лизинговых компаний. В сфере услуг этих компаний – предоставление оборудования на условиях лизинга, сублизинга и аренды, доверительное управление имуществом, выполнение подрядных работ, консультационные услуги. Кэптивная лизинговая компания может являться самостоятельным юридическим лицом, организационно находясь в подчинении структуры холдинговой компании, отвечающей за корпоративные финансы.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод о преимуществах использования лизинга и создании кэптивной лизинговой компании крупными хозяйствующими субъектами отрасли. Эти преимущества заключаются в следующем: оптимизация денежных потоков в рамках холдинга; направление части средств, предназначенных для финансирования капитальных вложений, на финансирование лизинговых операций позволяет холдинговой компании сократить расходы по уплате налога на прибыль; продукты, создаваемые кэптивной лизинговой компанией, ориентированы на конкретного потребителя; активное использование лизинговых операций холдинговой компанией дает возможность последней значительно сократить размеры долгосрочной задолженности; использование кэптивной лизинговой компании позволяет хол-

дингу не выводить финансовые ресурсы за пределы группы компаний, входящих в холдинг; возможность организации лизинга целого комплекса оборудования, объединенного одним контрактом – что позволяет сократить издержки компании на приобретение.

В заключении отметим, что использование лизинга для поднятия конкурентоспособности российской металлургии имеет ряд неоспоримых достоинств. Лизинг создает мотивационные стимулы для развития инициативы и рационализации использования имеющихся в распоряжении хозяйствующего субъекта материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Он является одной из эффективных форм финансирования инвестиционных проектов для металлургического производства.

Р. В. ГАЛЕЕВА, канд. экон. наук, доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

О. В. ВИНОГРАДСКАЯ, канд. экон. наук, доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

Д. В. ГРАЧЁВ, аспирант, Старый Оскол, Россия

НОРМИРОВАНИЕ ТРУДА, КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ РАБОЧЕГО СТРЕССА

Сегодня понятие стресса приобрело особую актуальность, а умение справляться с ним превращается в насущную потребность. Западные корпорации уже ощутили деструктивное влияние стресса на показатели деятельности своих работников: в среднем американские компании ежегодно теряют 200 – 300 млн долл. вследствие стресса. Как отмечают специалисты, в развитых странах стресс «съедает» 5% рабочего времени. Это происходит потому, что нервная обстановка в коллективе вынуждает работников отсутствовать по болезни, работать вполсилы, а также приводит к несчастным случаям. Слово «стресс» в переводе с английского означает напряжение. Под стрессом понимается система реакций организма в ответ на любое требование к нему, направленное на создание адаптации или приспособления организма к трудностям.

Психологи различают следующие типы стрессов: внутриличностный, личностный, семейный, рабочий, общественный, экологический, финансовый.

Учитывая направление исследования, предлагается остановиться более подробно на рабочем стрессе.

Более глубокий анализ показывает, что многие организационные факторы имеют непосредственное отношение к нормированию труда. Данное утвержде-

ние объясняется тем, что, как правило, воздействие нормирования труда на конкретного работника, которое может осуществляться по широкому кругу различных сторон производственной деятельности, носит чаще всего негативный характер.

О «человеческом факторе» в рыночном нормировании стали говорить в последние годы, когда значимость воздействия норм на поведение человека существенно возросла и по смыслу изменилась. Однако данная сторона нормирования изучена слабо. В деятельности современных хозяйственных структур ей не уделяется должного внимания, и, как следствие, потенциальные возможности нормирования труда используются не в полной мере. Тем не менее, для специалиста в области нормирования труда весьма важно не только учитывать поведение работников, но и понимать, каким образом они будут реагировать на то или иное нововведение, связанное с установлением или пересмотром норм труда.

Специалисты, занимающиеся нормотворчеством, как свидетельствует зарубежный опыт, должны опираться на знание типологии людей, генетико-психологическую направленность их мышления.

Предприятие получает значительный эффект в том случае, когда каждый сотрудник становится участником программы повышения производительности труда, носителем идеи о комплексном применении системы нормирования труда и проявляет нетерпимость к потерям любого рода: сырья, рабочего времени, человеческих способностей.

В результате усилий, направленных на улучшение социально-психологического климата в организации, возможно решение проблем не только с увеличением производительности труда, но и с повышением удовлетворенности трудом путем увеличения его содержательности, минимизации утомляемости. Кроме того, сама методика исследований предполагает честное и открытое отношение к работнику.

Важно, чтобы руководители всех уровней способствовали созданию позитивной производственной атмосферы и определенной рабочей культуры, которая бы приветствовала и поощряла повышение производительности труда.

Снижению противоречий в механизме взаимодействия человека и нормы в значительной степени может способствовать система обучения персонала.

Однако наиболее существенных изменений в отношении работников к деятельности в области нормирования труда можно достигнуть благодаря при-

влечению их к самому процессу нормирования. Таким образом, в рамках процесса самоорганизации, самоуправления осуществляется и самонормирование труда, что значительно снижает уровень стресса на производстве.

Р. И. ГАЛЕЕВ, начальник отдела оплаты труда и отчётности, УОНиОТ ОАО «ОЭМК», Старый Оскол, Россия;

Р. В. ГАЛЕЕВА, канд. экон. наук, доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

И. А. КИСТЕРЕВА, экономист, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия

НОРМИРОВАНИЕ ТРУДА ПСИХОЛОГИЧЕСКИМИ СРЕДСТВАМИ

В настоящее время одним из направлений совершенствования методологии нормирования труда является дальнейшее развитие аналитического метода установления обоснованных норм затрат труда на основе полного учета и анализа всех факторов, влияющих на их величину.

Интересным является предложение некоторых учёных о том, что экономическое обоснование норм труда связано с определением целесообразных пропорций в затратах живого и прошлого труда, овеществленного в орудиях и предметах труда. Выбор наилучшего для условий конкретного рабочего места установления нормы труда рекомендуется осуществлять на основе критерия оптимальности с учетом системы ограничений, определяющей область допустимых значений величин норм трудовых затрат и вариантов организации нормируемого трудового процесса. Как правило, при установлении системы ограничений и критерия оптимальности предлагается два варианта решения задачи – минимизация затрат, необходимых для получения заданного результата и максимизация результата при заданных затратах. При обосновании нормы времени критерием является выполнение нормируемой работы в соответствии с заданными техническими и другими параметрами. Задача обоснования норм обслуживания, численности, а также разделения и кооперации труда при расстановке персонала связывается с выполнением программы выпуска продукции производственным подразделением и другими задачами хозяйственной деятельности предприятия. В связи с вышеизложенным, считаем необходимым условием в качестве критерия оптимальной нормы труда должен выбираться экономический показатель, характеризующий сумму минимизированных затрат «живого» и «овеществленного» труда, а также учитываться социальный аспект обоснования равно напряженности устанавливаемой нормы на базе оценки интенсивности труда работника.

В современных условиях всё более актуальной становится задача совершенствования методов и способов нормирования труда с использованием системы комплексного обоснования норм трудовых затрат в сочетании с нормами производительности машин, нормами расхода инструмента, материалов и другими нормами «овеществленного» труда.

Важным направлением совершенствования методологии нормирования труда также является применение показателей интенсивности труда при установлении равно напряженных норм трудовых затрат на выполнение всех видов работ в условиях современного предприятия. К перспективному направлению совершенствования методологии нормирования труда относится более широкое использование в нормативно-исследовательской работе по труду систем микро-элементных нормативов времени, а также современной техники при проведении наблюдений, обработке результатов изучения затрат рабочего времени и формировании выводов, соответствующих предложений по анализируемым вопросам.

Условиями развития методологии нормирования труда, по нашему мнению, в настоящее время являются: подготовка специалистов по труду (специальность «Организация нормирования труда») в ВУЗах и в рамках средне технической подготовки кадров; законодательно правовое обеспечение порядка установления, внедрения, пересмотра и замены норм труда с отражением процедур в нормативных актах хозяйственных структур (трудовой договор, коллективный договор); создание соответствующей общегосударственной программы по совершенствованию систем нормирования труда, подкрепленной необходимым финансированием.

Таким образом, определяется новое содержание технологии нормирования интеллектуального труда. Общеизвестно, что внедрение новых технологий, в том числе управленческих, сопряжено с трудностями осознания нововведения и сопротивлением. В данном случае – профилактика этих явлений уже заложена в первом этапе новой технологии – этапе проведения стандартизированного коуч-интервью.

С. В. ГЕРЧАНІВСЬКА, канд. екон. наук, доц., ВП НУБіП України «БАТІ», м. Бережани

ВАЖЛИВІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стратегічне управління полягає у визначенні й виборі кращих напрямів і траєкторії розвитку сільськогосподарських підприємств, а також способу дій по

встановленню й досягненню перспективних цілей у постійно мінливих умовах зовнішнього середовища. Тому його наукове обґрунтування, визначення методів здійснення має важливе значення та є актуальним.

Стратегічне управління підприємств сільського господарства являє собою складну систему управління, що поєднує в собі поточне, оперативне та перспективне управління, формування планів виробництва та реалізації продукції на перспективу, проведення стратегічного аналізу та постійне проведення моніторингу стану факторів зовнішнього середовища. При цьому важливе значення має стратегічне планування та стратегічний аналіз, які є основою для прийняття управлінських рішень. Стратегічне планування є тим інструментом стратегічного менеджменту, що генерує стратегічні альтернативи та об'єднує результати проведених досліджень за допомогою методів стратегічного аналізу в одне ціле.

Система стратегічного управління діяльності сільськогосподарських підприємств має винятково різноманітний зміст, складну структуру, різні види і форми втілення. Вона оперує специфічними поняттями й має свій інструментарій. Слід зазначити, що дана система має багатофункціональний характер і її завдання полягає у прийнятті комплексних рішень по створенню її конкурентних переваг. Інтегруюча роль стратегічного управління полягає в тому, що діяльність по управлінню персоналом, розробці інновацій, фінансовому плануванню, витратами й іншими функціональними видами діяльності, здійснюється не сама по собі, ізольовано, а в рамках формованої стратегії розвитку ринкових можливостей.

У вітчизняних сільськогосподарських підприємствах потрібно створити ефективну систему стратегічного управління, що могла б нівелювати: інституціональну нестабільність; недостатню вірогідність результатів прогнозування стану зовнішнього середовища, несистемне використання технологій стратегічного управління; відсутність системи колективного прийняття стратегічних рішень тощо.

Список літератури: 1. Лопатинська А.Ю. Напрями удосконалення стратегічного планування аграрного сектора / А.Ю. Лопатинська // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2013. – Вип. 4 (55). – С.25–28. 2. Сіменко І.В. Стратегічне управління сільськогосподарським підприємством на основі концепції організаційних змін / І.В. Сіменко, М.В. Гукова // Економіка АПК. – 2011. – № 6. – С. 139–143.

О. Н. ГОЛОЛОВА, ассистент, НТУ «ХПИ», г. Харьков

РОЛЬ БИОЭНЕРГЕТИКИ В РАЗВИТИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Биоэнергетика – наиболее перспективный на сегодняшний день вид возобновляемых источников энергии (ВИЭ) как в Украине, так и во всем мире, обладающий огромным потенциалом использования отходов сельского хозяйства, лесопереработки, пищевой промышленности и городских очистных сооружений.

В свою очередь, наиболее привлекательным для инвесторов сегментом биоэнергетики становится производство биогаза, которое может предоставить дополнительные источники дохода от продажи органических удобрений и платы за безопасную утилизацию органических отходов.

По сравнению с прочими видами ВИЭ и традиционными энергоносителями биогаз обладает несколькими преимуществами. Главное преимущество – доступность сырья для работы установки, соответственно, полное отсутствие топливных затрат в структуре операционных расходов. В 95% случаев отходы достаются собственнику установки безвозмездно.

Доступность сырья определяет территориальную гибкость: биогазовые установки могут быть размещены в любом районе и не требуют строительства дорогостоящих газопроводов и сетевой инфраструктуры, а также позволяют новому предприятию сэкономить на стоимости подключения к сетям и выделении мощности.

Благодаря биогазу достигается и технологическая гибкость: его использование дает возможность получения одновременно нескольких видов энергоресурсов: газа, моторного топлива, тепла, электроэнергии. Если сравнивать биогаз с другими видами ВИЭ, например, ветро- и солнечной энергетикой, то здесь всплывает его важнейшая особенность, которая роднит его с традиционными видами получения энергии, – постоянство ее выработки и максимальное использование установленной мощности.

В случае если инвестиционный проект биогазового комплекса отвечает следующим критериям: имеет мощность от 1,5 МВт, замещает сетевую электроэнергию при существующих расходах, имеет гарантию потребления предприятием всей произведенной на БГУ электроэнергии, а также гарантию бесплатной и бесперебойной поставки сырья для работы БГУ, – то срок его окупаемости не превысит пяти лет с начала эксплуатации.

Таким образом, исходя из обзора энергетической политики Украины, выполненного Международным энергетическим агентством по материалам проекта обновленной Энергетической стратегии Украины на период до 2030 года, можем сделать следующие выводы: Украина в недалеком будущем сможет избавиться от зависимости импорта природного газа за счет существенного наращивания внутренней добычи нетрадиционного газа, разработки потенциала биомассы и выгод от повышения уровня энергоэффективности. Украина также должна сосредоточиться на реализации своего потенциала биомассы, в частности ресурсов биогаза и энергоемких отходов. Правительство Украины должно полностью реализовать потенциал страны по разработке возобновляемых энергоресурсов, в частности, биогаза и муниципальных отходов для производства тепла и электроэнергии. Внедрить сбалансированную нормативно -правовую базу для развития возобновляемых источников энергии, что позволит уменьшить зависимость Украины от импорта газа и повысит энергетическую безопасность страны.

Г. И. ГРИДНЕВА, канд. экон. наук, доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

И. А. ЗАЯКИНА, канд. экон. наук, доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

И. Н. КОСАРЕВА, ст. преподаватель, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ

В современных условиях, особую значимость для развития и обеспечения конкурентных позиций предприятий на рынке приобретает стратегический подход к решению проблем управления производством и реализацией продукции. Стратегия поведения организации в рыночной экономике должна, в первую очередь, нести в себе возможность получения преимуществ от изменений. По определению стратегии, которое предлагает О.С.Виханский, стратегия – это долгосрочное качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям. В общем виде стратегию можно охарактеризовать как выбранное направление, путь дальнейшего поведения в среде, функционирование, в рамках которого должно привести организацию к достижению стоящих перед ней целей.

При разработке стратегии предприятия могут быть использованы основные методы анализа и разработки стратегии: модель пяти конкурентных сил М.Портера, экономико-статистический анализ, SWOT и методы портфельного анализа: матрица БКГ, Мак-Кинзи.

Завершает этап планирования стратегии постановка задач, которая представляет собой количественную конкретизацию целей предприятия с указанием способов и сроков их достижения для каждого уровня: корпоративного, делового и функционального.

Значимость и эффективность стратегии определяется, той ролью, которую она играет в системе управления предприятием. В условиях нестабильной внешней бизнес-среды ни одна компания не будет заниматься стратегическим управлением, разработкой и внедрением стратегии даже на два-три года. Потребность в стратегии возникает в условия стабильной макроэкономической и политической среды, обострения конкуренции.

В настоящее время особое внимание уделяется определению качественной и количественной оценок современных стратегий развития. Все стратегии, связаны между собой, имеют общую стратегическую цель – обеспечение высокой долгосрочной эффективности и устойчивой конкурентоспособности, но, в то же время, они различны по своим действиям и средствам достижения целей. К одной и той же цели можно двигаться различными способами. Например, можно наращивать прибыль путем снижения издержек. Но можно добиться этого путем увеличения полезности для потребителя, производимого организацией продукта.

По мнению руководителя одного из крупных российских предприятий, предпринявшего попытку практического внедрения стратегического менеджмента, основополагающими являются следующие утверждения:

При разработке стратегии необходимо помнить, что она должна быть согласована внутри компании.

При обращении к консультантам нужно четко представлять себе тот объем услуг, который они могут предложить.

Этап «оценки и контроля» замыкает процесс стратегического управления в непрерывный цикл, который должен включать:

- определение критериев для оценки результатов;
- сопоставление фактических показателей с намеченными;
- анализ отклонений между ними; внесение коррективов в стратегию в случае необходимости.

Такой механизм контроля подразумевает наличие системы обратной связи и в зависимости от результатов может служить для пересмотра миссии предприятия, стратегических целей или генеральной стратегии.

Г. И. ГРИДНЕВА, канд. экон. наук, доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

И. А. ПОНКРАТОВА, канд. экон. наук, доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

В. М. ЛЕДОВСКОЙ, канд. экон. наук, доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Эффективное управление современной организацией или предприятием сложно представить без формирования внутри него такой благоприятной атмосферы, когда все сотрудники заинтересованы в достижении общей цели и миссии, каждый из них ощущает свою личную принадлежность, как к достижениям, так и к неудачам коллектива.

Организация рационального планирования использования человеческих ресурсов является залогом эффективного функционирования предприятия. По мнению зарубежных специалистов, важными аспектами прогнозирования использования рабочей силы на предприятии следует считать фирменную кадровую политику, разработку планов потребности в специалистах различного профиля.

Кадровая политика организации – система теоретических взглядов, идей, требований, целей, принципов и вытекающих из них форм, методов и критериев работы с кадрами, распространяемых на все категории персонала. Ее осуществление имеет целью создание высокопроизводительного и высокопрофессионального, сплоченного и ответственного коллектива, способного гибко и адекватно реагировать на изменения внутренней и внешней среды.

Кадровое планирование включает в себя:

- прогнозирование перспективных потребностей организации в персонале (по отдельным его категориям);
- изучение рынка труда (рынка квалифицированной рабочей силы) и программы мероприятий по его «освоению»;
- анализ системы рабочих мест организации;
- разработку программ и мероприятий по развитию персонала.

Совершенствование кадровой политики. Этот блок состоит из трех взаимосвязанных между собой элементов: исследование и анализ кадров, непре-

рывность обучения кадров и практическая рационализация. Кадры и работа с ними должны систематически исследоваться – это даст возможность осуществлять диагностику состояния и определять перспективы развития. Эти исследования должны лежать в основе построения процесса непрерывного обучения кадров.

Общие требования к кадровой политике в современных условиях сводятся к следующему.

1. Кадровая политика должна быть тесно увязана со стратегией развития (или выживания) предприятия. В этом отношении она представляет собой кадровое обеспечение реализации этой стратегии.

2. Кадровая политика должна быть достаточно гибкой. Она должна быть, с одной стороны, стабильной, поскольку именно со стабильностью связаны определенные ожидания работника, с другой – динамичной, т. е. корректироваться в соответствии с изменением тактики предприятия, производственной и экономической ситуации.

3. Поскольку формирование квалифицированной рабочей силы связано с определенными издержками для предприятия, кадровая политика должна быть экономически обоснованной, т. е. исходить из его реальных финансовых возможностей.

4. Кадровая политика должна обеспечить индивидуальный подход к своим работникам.

И. А. ГУСОН, НТУ «ХПИ», студентка г. Харьков

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В настоящее время в промышленности возникает все больше проблем связанных с задачами обеспечения конкурентоспособности, выработки системы технологического обеспечения качества продукции, быстрой динамики требований потребителя. Использование системного подхода, в силу своей природы позволяет взаимосвязано выявить и решить поставленные проблемы, поэтому изучение это подхода является актуальным и на сегодняшний день.

Эволюция научных представлений и формирование направлений в области системного подхода во многом определяется разработками таких ученых как С.Оптнера, В.М.Садовского, М.Джексона, Р. Акоффа, П. Чекланда, С. Черчмана, А.А.Богданова.

Целью рассмотрения теоретических основ системного подхода является недостаточная разработанность аспекта проблемы приложения системного подхода к решению сложных управленческих задач, встречающихся в практике работы промышленных предприятий.

Применение системного подхода к рассмотрению управления и к предприятию в целом позволяет глубже понять, проследить функционирования предприятия в совокупности со всеми отделами, структурой, стратегией, а также связями с политической, социально-культурной, экономической и другими сферами внешней среды.

Системный подход – комплексное изучение явления или процесса как системы, состоящей из взаимосвязанных подсистем. Согласно с системным подходом выделяют следующие этапы решения проблемы:

- определение целей организации;
- выявление проблем в процессе достижения этих целей;
- поиск решения проблем;
- оценка всех альтернатив и выбор наилучшей из них;
- выбор наилучшего решения;
- оценка эффективности.

Необходима точная логическая последовательность действий, учет целей и средств, рассмотрение альтернативных вариантов решения проблем, стремление к рациональному выбору между ними. При использовании системного подхода для разработки и, принятия управленческих решений необходимо также учитывать динамичность проблемной ситуации.

Применимо к рассмотрению ситуации на промышленных предприятиях, существует проблема несогласованности интересов производственного и сбытового подразделения.

На основе этого необходимо применить системный подход для решения этой проблемы путем рассмотрения взаимосвязей маркетинговой, производственной и логистической подсистем в системе управления предприятием для организации их интеграции с целью эффективной работы всего предприятия.

Важным вопросом для дальнейшего исследования является международный опыт в решениях проблем промышленности с помощью системного подхода, что поможет проанализировать ценность данного подхода в практическом применении.

Н. Г. ДОЛОШКО, аспірант, ХНУБА, м. Харків

ФОРМУВАННЯ ТАРИФНОЇ СИСТЕМИ ЯК ФАКТОРА СТІЙКОСТІ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Результати діяльності житлово-комунального господарства (ЖКГ) значно впливають на соціально-економічні показники розвитку суспільства того чи іншого регіону. Недосконалість системи управління ЖКГ у регіонах країни, неспроможність влади та зволікання процесів реформування галузі призвели до значного спаду ефективності діяльності підприємств та, в кінцевому розрахунку, до погіршення якості надання житлово-комунальних послуг.

Питання вдосконалення механізму ціноутворення у сфері ЖКГ є надзвичайно актуальними, оскільки саме тарифна політика є ключовою ланкою у визначенні шляхів подальшого розвитку галузі, підвищення якості житлово-комунальних послуг та покращення соціально-економічних показників якості життя в цілому.

Проблеми реформування житлово-комунальної галузі знайшли відображення в багатьох дослідженнях, зокрема Ігнатова В.О., Інякін В.Н. та ін.

На сьогоднішній день стан ЖКГ вимагає невідкладних дій щодо розв'язання основних проблем. Зокрема необхідно визначити єдину, чітку та прозору методику розрахунку тарифів за комунальні послуги як для населення даного регіону, так і для промислових підприємств.

При аналізі встановлення тарифів на комунальні послуги водопостачальних підприємств має бути враховано те, що:

- Великі підприємства, платежі від яких раніше були основним джерелом надходжень комунальних підприємств, зупинили свою діяльність або істотно скоротили обсяги виробництва, що, в свою чергу, призвело до скорочення обсягів споживання комунальних послуг і зменшення частки надходжень від цих споживачів у структурі доходів комунальних підприємств;
- Багато громадян неспроможні, у зв'язку зі складною політичною та економічною ситуацією в країні, або не хочуть оплачувати комунальні послуги;
- Комунальні підприємства не мають достатню кількість коштів для належного утримання свої виробничих потужностей;
- Якість комунальних послуг безупинно погіршується у зв'язку з відсутністю інноваційно-інвестиційної підтримки з боку самої держави, і як наслідок, ЖКГ стає все менш привабливим для іноземних інвесторів.

Основні рекомендації щодо поліпшення системи ціноутворення на підприємствах водопровідно-каналізаційного господарства:

1. Вдосконалити систему ціноутворення, яка не обмежувалась би лише порядком обчислення тарифів;
2. Закони, нормативно-правові акти й стандарти мають носити узгоджений характер;
3. Стандарти ціноутворення мають бути гнучкими;
4. Встановлення лічильників запобігатиме надмірному споживанню комунальних послуг.

Д. В. ДЯЧЕНКО, магістрант, НТУ «ХП», м. Харків;

М. І. ЛАРКА, канд. екон. наук, проф., НТУ «ХП», м. Харків

ПРОБЛЕМИ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Однією з найбільш актуальних проблем на сучасному етапі розвитку економіки є проблема збуту продукції. Служби маркетингу, які створені і діють на підприємствах, ще не є оптимальними. Вони не можуть ефективно проводити необхідну роботу через невідповідність відповідних фахівців, відсутність необхідного інформаційного, методичного та технічного забезпечення. Ці служби не займаються дуже важливими проблемами збуту.

Підвищення ролі збутової діяльності підприємств на сучасному етапі зумовлене декількома причинами: за часів товарного насичення неможливо обійтися без спеціальних, наближених до покупця, збутових мереж; сьогодні посилюється боротьба за споживача, що потребує постійного вдосконалення збутової діяльності, підвищення її ефективності; існує необхідність підвищення конкурентоспроможності підприємства, яка значною мірою обумовлена організацією його збутової діяльності.

На збутову діяльність підприємств великий вплив здійснюють керовані та некеровані фактори розподілу та, відповідно, проблеми як зовнішнього так і внутрішнього характеру.

До проблем зовнішнього характеру належать проблеми, що пов'язані із взаємовідносинами торговельних підприємств з іншими учасниками ринку.

До внутрішніх проблем збутової діяльності торговельних підприємств належать функціональні і системні проблеми збуту. До функціональних проблем можна віднести дезорганізацію, що проявляється в роз'єднаності зусиль служби збуту та інших відділів підприємства. До системних проблем відносять

відсутність стратегічного підходу до збутової діяльності підприємства; недостатнє знання поточного й перспективного стану ринку; непідготовленість підприємства до змін попиту; недосконала система інформаційного забезпечення збутової діяльності.

Проблеми збуту українським підприємствам необхідно вирішувати під час розробки маркетингової політики. Саме на цьому етапі слід приймати рішення стосовно вибору ринків збуту, методів збуту та його стимулювання. Розробка збутової політики підприємства передбачає визначення пріоритетних напрямків, засобів та методів, необхідних для активізації збуту.

Крім того, з метою забезпечення успіху у сфері збуту підприємствам необхідно здійснювати сегментацію ринку, оскільки покупці мають різні потреби і характеризуються різною чутливістю до ціни. Підприємства повинні вміти позиціонувати пропозицію для різних сегментів, будувати з покупцями стосунки, які сприяють підвищенню цінності товару, що пропонується.

Ключовими факторами успіху підприємства на ринку є також уміння втримувати покупців та залучати нових. Залежно від міри реалізації цих завдань можна отримати частковий провал, повний провал, успіх або частковий успіх.

Сегментування ринку дозволяє визначити базовий ринок підприємства та основні характеристики покупців. Вибір цільового ринку дозволяє оптимізувати і зосередити маркетингові зусилля на пріоритетних для підприємства сегментах ринку. Позиціонування є спрямованим на підвищення споживчого рейтингу підприємства та забезпечує йому бажану позицію на цільовому ринку.

Управління позиціонуванням товарів повинно бути спрямованим не тільки на забезпечення бажаного місця товарів на ринку, а й у свідомості покупців у довгостроковій перспективі.

Ринок товарів споживчого призначення України характеризується великою пропозицією товарів, про що свідчить наявність великої кількості підприємств на ринку, і високим попитом. Тому підприємствам, що діють у таких умовах, з метою забезпечення конкурентних переваг у сфері збуту доцільно проводити комплексні дослідження ринку за різними напрямками.

О. В.ЗАМУЛА, асистент, НТУ «ХПІ», м. Харків;

О. О. ЗАМУЛА, канд. техн. наук, доц., НТУ «ХПІ», м. Харків

ОПТИМІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ЗАТРАТ ПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА КРИТЕРІЄМ РИЗИКУ

В системі управління інформаційними затратами переробних підприємств достатня увага повинна надаватися проблемам, пов'язаним з необхідністю відбору лише своєчасної, корисної й достовірної інформації. У сучасних умовах це непросте завдання, адже відбувається постійне пришвидшення економічно-соціальних та науково-технічних процесів, що потребує негайного усвідомлення як на рівні керівників суб'єкта господарювання, так і на рівні кожного його працівника.

Поряд із появою зростаючими темпами нової корисної інформації збільшується і обсяг дезінформації, під якою будемо розуміти повідомлення заздалегідь помилкових, викривлених відомостей з метою ввести особу, яка інформується, в оману. Відтак зростають витрати на аутентифікацію або встановлення оригінальності об'єктів. Одночасно виникає потреба у постійному підвищенні рівня професійної підготовки та підвищення кваліфікації персоналу. Невідповідність рівня технологій, що використовуються, професійному рівню персоналу безумовно призводитиме до інформаційних втрат. Крім цього в силу суб'єктивних та об'єктивних причин існує певна межа, за якою людина вже не може сприйняти інформацію. Відповідно, виникають витрати у вигляді вартості не сприйнятої індивідом інформації, інакше кажучи втрати внаслідок нераціональності. Перераховані ситуації є проявами трансформаційних ризиків використання інформаційних ресурсів.

Витрати на аутентифікацію та втрати внаслідок нераціональності можна зменшити за рахунок віртуального представлення низки можливих подій та відбору найбільш оптимального варіанту. Також окремі завдання керівники підприємства можуть доручати виконувати стороннім організаціям. Але в цьому випадку треба аналізувати всі ризики, що супроводжують ринкові трансакції з приводу купівлі інформаційних продуктів і послуг, а саме:

- ризик отримання неадекватної інформації про інформаційні продукти і послуги;
- ризик неправильної оцінки якостей інформаційних продуктів і послуг;
- ризик при укладанні договору і встановлення ціни;
- ризик недотримання умов контракту (правові ризики).

Зменшення трансформаційних ризиків супроводжується збільшенням трансакційних ризиків і навпаки. Тому зменшити рівень інформаційних втрат можна шляхом їх оптимізації, що запишемо у вигляді наступної цільової функції:

$$Z = \sum_{i=1}^n (c_i^{in} x_i^{in} + c_i^{out} x_i^{out}) \rightarrow \min$$

де: c_i^{in} – коефіцієнти ризику невинуватених інсорсингових витрат i -го типу;

c_i^{out} – коефіцієнти ризику невинуватених аутсорсингових витрат i -го типу;

x_i^{in} – рівень інсорсингових витрат i -го типу;

x_i^{out} – рівень аутсорсингових витрат i -го типу;

n – кількість типів витрат.

Зменшивши рівень інформаційних втрат, можна значно підвищити ефективність використання інформаційних ресурсів, що з часом стає все більш актуальною проблемою для вирішення керівниками переробних підприємств.

Э. А. КАРПОВ, канд. экон. наук, проф., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

М. В. РОВЕНСКИХ, канд. экон. наук, доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

Н. И. ЛЯХОВА, докт. экон. наук, проф., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Устойчивость предприятия – это его способность при возмущающих воздействиях факторов внешней и внутренней среды сохранять свои параметры в определенной области значений и достигать поставленных целей функционирования и развития.

Можно выделить три основных этапа оценки интегрального показателя устойчивости предприятия с точки зрения логистики:

- подготовительный этап, в ходе которого устанавливаются цели функционирования и развития предприятия выбираются целевые критерии, отбираются используемые в оценке показатели, устанавливается шкала оценки;

- этап аналитической обработки данных, когда определяются значения основных исследуемых показателей, находятся отклонения и анализируются причины отклонений;

- расчет интегральных показателей, в процессе которого строится профиль отклонений, рассчитывается интегральный показатель устойчивости управ-

ления логистическими потоками промышленного предприятия и определяется в соответствии со шкалой уровень устойчивости предприятия, а также устанавливается текущий уровень риска системы.

С точки зрения логистики основной целью функционирования предприятия выступает своевременное производство качественной продукции, реализация материальных и сопряженных потоков точно в срок, в заданном месте, с продукцией заданного качества, в необходимой комплектации, а также с минимально-необходимыми для системы затратами материальных, трудовых, финансовых и иных задействованных ресурсов. Исходя из этого, основными критериями, по которым следует оценивать устойчивость предприятия и выбирать показатели оценки, являются параметры качества, затрат на осуществление логистических операций (цены поставки), объема и времени поставки.

При формировании критериев и выборе показателей оценки следует обратить внимание на то, что вклад в итоговый уровень устойчивости, формируемый на выходе из системы, вносят все стадии, через которые проходят логистические потоки: снабжение, производство и распределение.

При выборе шкалы оценки интегрального показателя устойчивости предприятия необходимо учитывать этап жизненного цикла, а также то, что логистическая цель предприятия может быть достигнута только при наиболее полном соблюдении установленных параметров потоков.

Далее осуществляется расчет фактических значений установленных показателей. Непременным условием возможности выполнения исследовательской задачи является наличие достаточной информации о параметрах логистических процессов. Состояние потока анализируются по данным оперативного учёта, а также бухгалтерской и статистической отчётности. Следующим шагом определяется отклонение полученного отношения от идеала, то есть от 1.

Интегральный показатель устойчивости определяется по формуле:

$$U = \frac{\sum_{i=1}^m w_i \cdot n_i}{N}, \quad (1)$$

где w_i – удельный вес i -го интервала отклонений; n_i – число отклонений значений рассматриваемых показателей от 1, попавших в i -й интервал; N – общее число исследуемых показателей.

Предложенная для оценки устойчивости предприятия система показателей, позволяет комплексно в соответствии с предъявляемыми требованиями

рассчитать уровень устойчивости отдельных логистических подсистем предприятия и определить интегральный показатель устойчивости.

Э. А. КАРПОВ, канд. экон. наук, проф., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

М. В. РОВЕНСКИХ, канд. экон. наук, доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

Г. И. ГРИДНЕВА, канд. экон. наук, доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕОРИИ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ ПРИ ОЦЕНКЕ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Традиционно для количественной оценки рисков используется инструмент теории вероятности, в рамках которого риск определяется как математическое ожидание, т.е. сумма произведений численных значений величины события (последствия события) и вероятности его наступления. Обязательным условием таких расчетов является наличие репрезентативной статистической базы, позволяющей с приемлемой степенью точности подобрать закон распределения результата, инициируемых рисковым событием. Однако это не всегда возможно в силу отсутствия необходимой информации о реализации рискованных событий. Кроме того, согласно принципу несовместимости, сформулированному основоположником теории нечетких множеств Л. Заде, сложность системы и точность, с которой ее можно проанализировать традиционными методами, находятся в состоянии взаимного противоречия. Так как предприятия являются достаточно сложными социально-экономическими системами, то формулировать точные, содержащие смысл утверждения о ее поведении практически невозможно.

Сложность объектов оценивания и условий их функционирования, недостаточность информационной базы, необходимость учета в расчетах как количественных, так и качественных показателей обуславливает целесообразность использования нечетких моделей в качестве основного методологического инструментария в задачах оценки рисков предприятия.

Теория нечетких множеств, позволяющая строить нечеткие модели оценки риска, дает возможность формализовать величины, имеющие качественную основу, выявить причинно-следственные связи между регулируемыми параметрами и влияющими на них величинами и сформулировать нечеткую оценку ситуации. В ней вместо обычных числовых используются лингвистические переменные, простые отношения между переменными описываются с помощью не-

четких высказываний, сложные отношения определяются нечеткими алгоритмами.

Для использования нечетких моделей необходимо определить основные операции над нечеткими переменными, обобщить аппарат формального описания риска на случай информации не статистической, а нечеткой природы, разработать соответствующие алгоритмы и программные продукты.

Применение теории нечетких множеств к оценке рисков предприятия предполагает три этапа расчета. На первом, подготовительном этапе выбираются основные индикаторы, раскрывающие сущность выявленных рисков, разрабатывается анкета для опроса экспертов, которая должна содержать вопросы, позволяющие выявить все необходимые для расчетов сведения, формируется репрезентативная с точки зрения качества и количества группа экспертов.

Второй этап – экспертно-аналитическая оценка рисков предприятия. Эксперты, пользуясь лингвистической шкалой, устанавливают значения оценок индикаторов риска. Вербальные оценки затем приводятся к виду нечетких чисел. Оценки экспертов обрабатываются, определяется согласованность мнений экспертов, проводится дефазификация оценок каждого из экспертов, определяются итоговые значения сначала устойчивости предприятия по отдельным целям, а затем – каждого из вида риска предприятия.

На третьем этапе нечеткого логического вывода осуществляется компьютерное моделирование уровня рисков с использованием стандартных программных продуктов, в частности, может быть использован пакет FuzzyLogicToolbox системы MATLAB. По результатам моделирования определяются: уровни отдельных видов риска и интегральный уровень риска для предприятия в целом. Механизм получения оценок риска на основе нечеткой логики позволяет учитывать качество входной информации и надежность (степень доверия) источников информации.

Н. В. КАРПОВА, канд. экон. наук, доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

В. В. КАРПОВА, нач. отдела кредитования крупного и среднего бизнеса, Промсвязьбанк, Старый Оскол, Россия;

И. А. КИСТЕРЕВА, экономист, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия

КРЕДИТНЫЙ МОНИТОРИНГ КАК МЕТОД КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА

Современная банковская система России развивается под воздействием как внешнеэкономических факторов, так и внутренних социально-

экономических процессов, которые создают в настоящее время благоприятные условия для развития кредитования реального сектора экономики.

В настоящее время четко прослеживается тенденция переориентации всей банковской системы на решение задач подъема российского производства. В этой связи возникает необходимость поиска более совершенной формы организации работы коммерческих банков по мониторингу инвестиционных проектов и созданию эффективной системы управления качеством кредитного портфеля.

В условиях усиливающейся межбанковской конкуренции успех предпринимательской деятельности будет сопутствовать тем банкам, которые лучше овладеют современными методами управления банковскими процессами.

Банковская деятельность сопряжена с высокой степенью риска, что предполагает необходимость осуществления самим банком постоянного контроля за проведением всех банковских операций. Кредитный портфель банка служит главным источником его доходов и одновременно – главным источником риска при размещении активов. От структуры и качества кредитного портфеля в значительной степени зависит устойчивость банка, его репутация, финансовые результаты.

Целью кредитного мониторинга является контроль за качеством кредитного портфеля, проведение независимой экспертизы, своевременное выявление отклонений от принятых стандартов и целей кредитной политики банка. Контроль за ходом погашения ссуды и выплатой процентов по ней служит важным этапом всего процесса кредитования. Он заключается в периодическом анализе кредитного досье заемщика, пересмотре кредитного портфеля банка, оценке состояния ссуд и проведении аудиторских проверок.

Для этой цели ведется кредитный архив, который является базой кредитного мониторинга. Каждый банк имеет свою систему ведения кредитного досье, в котором документы сгруппированы в специализированные разделы.

Выдавая много ссуд предприятиям в отраслях, переживающих спад производства, банк проводит систематическую проверку дел своих заемщиков каждые 2–3 месяца. Применяется также дифференцированный подход: наиболее надежные кредиты подвергаются проверке один раз в год, тогда как проблемные ссуды требуют постоянного анализа и контроля.

При контрольной проверке вновь рассматривается вопрос о соответствии данной ссуды целям и установкам кредитной политики банка, анализируется кредитоспособность и финансовое состояние клиента, рентабельность операции и т.д. В ходе очередной контрольной проверки банк присваивает ссудам рейтинг, представляющий итоговую оценку кредита по ряду параметров.

Аудиторская проверка ссуд аналогична контролю кредитного портфеля, но она, как правило, осуществляется негласно работниками независимого управления, не связанного с управлением кредитных операций. Результаты аудиторской проверки отражаются в специальном отчете, который представляется Правлению банка, кредитному комитету банка, руководителям структурных подразделений банка и старшим кредитным инспекторам.

Кредитный мониторинг является мощным инструментом реализации кредитной политики банка, который постоянно необходимо совершенствовать. Для этого необходимо продолжить работу по приведению нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность коммерческих банков, к требованиям современности; обеспечение единообразия (что не исключает разумного дополнения) в системе оценки кредитоспособности и, следовательно, уровня риска проводимых операций; профессиональное развитие сотрудников и их техническое и технологическое обеспечение.

Н. В. КАРПОВА, канд. экон. наук, доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

И. А. КИСТЕРЕВА, экономист, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

О. А. НОВИКОВА, ассистент, канд. экон. наук, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия

РАЗВИТИЕ ФАКТОРИНГА КАК ФОРМЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Многие фирмы сталкиваются с такой ситуацией: товар уже отгрузили, а оплата за него еще не пришла. В этот момент организация может остаться без оборотных средств. Чтобы не брать кредит под залог имущества, организации рекомендуется заключить с банком договор факторинга.

Операции факторинга в России имеют довольно четкую юридическую проработку – они полностью описаны в ст. 824 Гражданского кодекса РФ в версии «договора финансирования под уступку денежного требования», хотя сам термин «факторинг» в официальной отечественной юридической практике не прописан.

В соответствии с Гражданским кодексом договор факторинга – это договор финансирования под уступку денежного требования.

Суть факторинга заключается в предоставлении торговым, производственным и сервисным компаниям – поставщикам трех видов услуг в обмен на уступку дебиторской задолженности: финансирование поставок товаров; пок-

крытие ряда рисков, имеющих место в торговых операциях компаний; административное управление дебиторской задолженностью, включающее учет состояния дебиторской задолженности, регулярное предоставление соответствующих отчетов клиенту, контроль за своевременностью оплаты и работу с дебиторами.

Договор факторинга может быть заключен в следующей форме: открытый факторинг; закрытый (конфиденциальный) факторинг; с правом регресса; без права регресса. В договоре факторинга определяются основные параметры сделки: переуступаемое денежное требование (например, счет-фактура, выставленная клиентом должнику на оплату произведенных работ, услуг); цена реализации права требования; срок исполнения обязательств по денежному требованию; порядок и размер финансирования; цена приобретения; сроки и порядок реализации права регресса и прочие условия.

Выгоды факторинга могут быть сведены к перечислению очевидных положительных сторон, а именно: появляется возможность увеличения объема продаж; исчезают затраты, связанные с получением кредита (проценты за кредит, расходы по оформлению); отсутствует необходимость в экстренной мобилизации денежных средств при наступлении срока погашения кредита или выплаты процентов; создаются предпосылки закупать товары у своих поставщиков по более низким ценам за счет отсрочки платежа; обеспечивается получение подробной отчетности благодаря адаптации с Интернет-технологиями.

Полезность и целесообразность факторинга для промышленных предприятий зависит от типа потребностей самой компании.

Если предприятие имеет большое количество потребителей в России и за рубежом и к тому же не одно, а несколько складских помещений, разбросанных в разных уголках страны, факторинг вновь станет необходимым решением, по крайней мере в части поддержки работы с потребителями, консолидации данных об отгрузках и повышения удобства работы с ними.

Для того, чтобы предприятия поняли выгоды факторинга и стали его использовать в большей мере, необходимо: ввести в перечень предлагаемых услуг проведение факторинговых операций; банки должны предлагать своим клиентам, желающим получить кредит, факторинговые операции, а также сообщить всем своим клиентам, что они занимаются факторинговыми операциями; банки должны устанавливать среднюю ставку (дисконт) по факторинговым операциям для привлечения большого количества клиентов на минимальном уровне; вводить в практику обслуживания клиентов не только те операции, которые выгодны самому банку, но и операции, обеспечивающие экономические интересы

клиента, опираясь в полной мере на принцип банковской коммерции: выстраивание партнёрских отношений с клиентами.

Н. В. КАРПОВА, канд. экон. наук, доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

Е. М. ТИМОФЕЕВА, к.п.н., доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

А. Г. КОБЗЕВА, ассистент, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И САМОЗАНЯТОСТИ КАК ФАКТОР РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА

Полная занятость – цель, к которой необходимо стремиться. Интенсивность высвобождения и перераспределения рабочей силы зависит от множества факторов. Поэтому процессы, затрагивающие коренные интересы всех слоев населения, условия их занятости, обязательно должны регулироваться. Поскольку главной особенностью российского рынка труда является его региональная доминанта, то соответственно и система регулирования экономики и занятости нуждается в укреплении, прежде всего, на уровне региона. Правительством был разработан ряд программ по поддержке населения, имеющего проблемы с трудоустройством, в том числе мероприятия по содействию развитию малого предпринимательства и samozанятости безработных граждан.

Малое предпринимательство – неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйствования. Малый бизнес осваивает новые сегменты рынка, решает проблемы самореализации граждан и занятости населения в сочетании с гарантированными налоговыми поступлениями в бюджеты всех уровней. Развитие малого предпринимательства является одним из важнейших факторов развития и наращивания экономической базы муниципального образования. Этот сектор способен быстро осваивать наиболее перспективные сегменты рынка, принося доходы в бюджет и отчасти снимая проблему безработицы.

Развитие малого и среднего предпринимательства в социальном аспекте – это занятость и качество жизни населения, обеспечение жителей необходимыми им товарами и услугами, формирование среднего класса и демократических институтов гражданского общества, реализация социальных программ. К сожалению, samozанятость подчас является, скорее, формой выживания для социально уязвимых групп населения (молодежь, женщины, лица с доходами ниже величины прожиточного минимума, безработные, инвалиды), попыткой адап-

тации к быстроменяющимся условиям хозяйствования. В этих условиях показала свою жизнеспособность и безусловную полезность программа микрофинансирования малых предприятий Белгородского областного фонда поддержки малого предпринимательства.

В Белгородской области была разработана и принята программа по стабилизации ситуации на рынке труда, где уделялось внимание содействию развития малого предпринимательства и самозанятости безработных граждан. В частности, было предложено в первоочередном порядке стимулировать развитие малого предпринимательства в сельской местности в рамках реализуемой областной программы «Семейные фермы Белогорья», производство экологически чистой сельскохозяйственной продукции, бытовых услуг и т.д.

Примером успешной реализации программы поддержки малого и среднего предпринимательства может послужить программа Старооскольского городского округа.

В 2013 г. проводилось обучение безработных граждан основам предпринимательской деятельности. Курсы проводились при содействии Областного Фонда Поддержки Малого Предпринимательства. По состоянию на 01 января 2014 года в Старооскольском городском округе субсидию на открытие собственного дела (предпринимательской деятельности) получили 145 человек, в том числе сельские безработные – 80 чел. На данный момент все открывшиеся индивидуальные предприниматели, с помощью ЦЗН, успешно работают и получают неплохой доход.

Чутко реагируя на изменение рыночной конъюнктуры, малые предприятия становятся участниками инвестиционного процесса, способствуют качественному улучшению рабочей силы, формируют рабочие места на базе новых технологий.

І. О. КЛЮЧКО, канд. екон. наук, доц., НТУ«ХПІ», м. Харків

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УЧАСТІ В ПРОЕКТІ АКЦІОНЕРІВ

При оцінці ефективності участі акціонерів аналіз проекту проводиться за такою схемою:

- 1) оцінюється ринкова вартість акціонерного капіталу компанії, що реалізовує проект, і вартість однієї акції;
- 2) враховується розмір пакета акцій, що належать акціонеру;

3) різниця між розрахунковою ринковою ціною пакета і витратами на його придбання характеризує потенційний дохід акціонера (відношення доходу до витрат на придбання пакета дає змогу визначити рентабельність інвестицій в акції).

Доцільність кредитування банком підприємства, що реалізує проект, визначається позитивною величиною NPV потоку, в якому витратами є засоби, що надаються банком по кредитній лінії, а надходженнями – повернення кредитних ресурсів разом з відсотками.

Результатами проведеного аналізу сучасних інструментів оцінки ефективності інвестиційних проектів є такі рекомендації: 1) необхідно розрізняти постановку задачі оцінки ефективності проекту загалом (з точки зору потенційного інвестора) від оцінки ефективності підприємства, що реалізує проект; 2) розрахунок NPV підприємства, що реалізує проект, без урахування джерел фінансування проекту відповідає аналогічній задачі оцінки вартості підприємства; 3) розрахунок NPV підприємства, що реалізує проект з урахуванням джерел фінансування, відповідає задачі оцінки вартості акціонерного капіталу підприємства та його акцій і потребує структуризації грошового потоку та обґрунтування ставки дисконтування.

Список літератури: 1. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов // Олимп-бизнес. – 2012. – 275 с. 2. Идрисов А.Б. Планирование и анализ эффективности инвестиций // Про-Инвест-ИТ, – 2013. – 157 с. 3. Методики коммерческой оценки инвестиционных проектов // ИКФ АЛБТ. – 2013. – 317 с. 4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (2-я ред.). – М.: Экономика, 2013. – 421 с. 5. Никонова И.А. Финансирование бизнеса. – М.: Альпина-Паблишер, 2013. – 196 с.

О. В. КОРЕЦЬКА, ст. викладач, НТУ «ХПІ», м. Харків

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Головним завданням для кожної країни є забезпечення конкурентоспроможності своєї економіки шляхом підвищення конкурентоспроможності і створення конкурентних переваг для національного виробника. Результатом цього процесу мають стати підвищення рівня життя населення і висхідна траєкторія економічного зростання.

У ринковій системі господарювання категорія конкурентоспроможності є однією з головних, оскільки в ній знаходять концентрований вираз економічні, науково-технічні, виробничі, організаційно-управлінські, маркетингові можли-

вості як окремого суб'єкта господарської діяльності, так і економіки країни в цілому.

Проблема управління конкурентоспроможністю промислового підприємства є комплексною, складною та багатогранною. Управління конкурентоспроможністю – це невід'ємна складова менеджменту промислового підприємства, що охоплює всі напрями його діяльності.

Однією з головних причин сучасної економічної кризи та низької конкурентоспроможності українських товарів та товаровиробників є нездатність вітчизняних підприємств боротися за розширення своєї частки на внутрішньому і зовнішньому ринках, просувати свої товари та формувати свого споживача, поставивши його інтереси у центр всієї виробничої та комерційної діяльності.

Управління конкурентоспроможністю промислових підприємств можна розглядати у двох аспектах: внутрішньому і зовнішньому. Внутрішнє управління конкурентоспроможністю здійснюється на рівні підприємства або групи підприємств, зовнішнє – на регіональному та національному рівнях. При внутрішньому управлінні конкурентоспроможністю об'єктами управління є процеси планування, організації, мотивації, координації та контролю економічної діяльності підприємства.

Зараз у більшості вітчизняних промислових підприємств внутрішнє управління конкурентоспроможністю зводиться переважно до управління виробництвом продукції. В Україні основними джерелами конкурентних переваг промислових підприємств є або сировина, або дешева, не завжди кваліфікована робоча сила.

Основними напрямками для забезпечення зростання конкурентоспроможності промислових підприємств є:

- створення умов для модернізації технічного й технологічного переозброєння підприємств;
- здійснювати збалансовану програму інвестування та удосконалення виробництва;
- впроваджувати централізовану систему управління якістю продукції;
- регулярно проводити діагностування та прогнозування зовнішнього середовища за для виявлення потенційно можливих негативних аспектів.

Отже, на основі вищевикладеного можна зробити наступний висновок, про те, що для управління конкурентоспроможністю промислових підприємств в умовах економічної кризи доцільно використовувати вище перелічені напрями за для підтримки стабільності діяльності підприємства.

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНОЛОМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Поза всяким сумнівом поняття «глобалізація» – один з найпопулярніших термінів нашого часу, – планетарне явище, що охопило багато держав і націй, тому складно виділити одне правильне визначення даному процесу. Це, в першу чергу, особлива форма міжнародних відносин, яка надає безпосередній вплив на сферу бізнесу, де в даний час іде складний процес переплетіння ділових культур та підготовки фахівців для роботи в міжнародних компаніях і сьогодні без розуміння сутності глобалізації важко бути ефективним менеджером, приймати стратегічні рішення, шукати схеми раціонального управління персоналом.

Кадри – головний стратегічний ресурс будь-якого підприємства, тому саме персонал зараз є однією з найголовніших запорук успіху будь-якого підприємства, а управління персоналом стає однією з головних функцій в менеджменті організації. Успіх чи невдача компаній, що проводять операції на світовому ринку, все більшою мірою визначається тим, чи вдалося їм створити ефективну систему управління персоналом, ліквідувати тертя у відносинах між співробітниками, керівниками та підлеглими різних національностей, з різними культурними традиціями.

Очевидно, що в цих умовах завдання кадрового менеджменту в корені міняються. Його метою стає формування мобільного, кваліфікованого, здатного до інноваційних проєктів колективу шляхом задоволення потреб зовсім іншого рівня працівників. Сучасний працівник, як стверджує П. Друкер, є великою цінністю, оскільки здатний нести в собі унікальні здібності, життєво необхідні виробництву. Це в корені міняє відносини між роботодавцем і працівником. Якщо частковий працівник, будучи звільненим, міг бути миттєво замінений аналогічним, то сучасний кваліфікований робітник, а тим більше менеджер, не тільки є унікальним з точки зору вкладу в результати виробництва, але і здатний понести з собою інформацію, яка може бути використана конкурентами.

Останнім часом змінилося ставлення до людських ресурсів та їх ролі в комерційному успіху. Ставлення до персоналу як до головного ресурсу організації зустрічається в кожній ефективно працюючій компанії і тому воно повинно бути спрямоване на більш повне розкриття та використання трудового потенціалу працівника, що передбачає застосування цілого комплексу спеціальних методів та інструментарію роботи з персоналом. Трудовий потенціал працівни-

ків, його успішна реалізація багато в чому визначають можливості організації по досягненню своїх стратегічних цілей, отже менеджери різного рівня і напрямку діяльності повинні, в ідеалі, знати теорію і практику управління персоналом, повинні брати до уваги підхід, цінності, очікування, сприйняття і типову поведінку співробітників, що представляють різні культури. Управління в умовах різних культур потребує вивчення поведінки індивідів в організаціях в усьому світі. Новому глобальному менеджеру слід мислити більшою мірою глобальними категоріями. Це потребує змін в образі мислення менеджера. Працюючим в умовах глобальних перетворень менеджерам необхідно належним чином знати міжнародні відносини та зарубіжні ринки. Але що ще більш важливо, так це не тільки придбання мовних навичок, а й вивчення культур і культурних відмінностей, більш глибокого розуміння етнічних і релігійних особливостей, сімейних цінностей і національних субкультурних явищ. Всі етапи трудового життя працівника, починаючи від найму і закінчуючи вивільненням, повинні перебувати під пильною увагою і компетентним керівництвом менеджера з персоналу. Його діяльність повинна, з одного боку, сприяти реалізації стратегічних планів компанії, а з іншого – давати можливість працівникові повною мірою реалізовуватися як професіоналу і особистості.

І. Ю. КРИЖАНОВСЬКА, аспірант, Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ ТА РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПОНЯТТЯ, ФАКТОРИ ВПЛИВУ, ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Економічна стійкість сільськогосподарського підприємства стає одним із визначальних чинників його функціонування в сучасних умовах. У зв'язку з цим суттєво зростають роль і значення аналізу та пошуку факторів підвищення економічної стійкості як для самого підприємства, так і для його партнерів по бізнесу.

Дослідженням питання економічної стійкості підприємств в умовах багатоваріантності, взаємопов'язаності та динамічності чинників зовнішнього і внутрішнього середовищ займались Афанасьєв, В. Беренс, Ю. Брігхем, Дж. К. Ван Хорн, О. Василенко, Д. Городинська, В. Іванов, А. Кузнецов, Є. Кучєрова, Л. Мельник, М. Морішима, І. Омельченко, У. Оучі, О. Пономаренко, О. Раєвнева, В. Самуляк, В. Семенов, Ю. Сімех, С. Тхор, Р. Фатхутдинов, Е. Хелферт, Н. Холт, Н. Шандова, В. Ячменьова та ін. Проте вказані науковці,

розглядаючи поняття «економічна стійкість» підприємства, не виділяють окремо стійкість функціонування та стійкість розвитку, часто ототожнюють поняття рівноваги як моментної характеристики та стійкості як інтервальної характеристики економічної системи. Неоднозначність дефініцій, відсутність злагодженої поглядів учених щодо визначення сутності та змісту категорії «економічна стійкість підприємства», відсутність методичного підходу до забезпечення стійкого економічного розвитку підприємств та єдиної категорійної бази з цієї проблеми зумовили актуальність цього дослідження.

На підставі проаналізованих літературних джерел можна сформулювати власне визначення економічної стійкості підприємства як здатності підприємства реагувати через механізми протистояння чи адаптації на зміни зовнішнього та внутрішнього середовищ з метою не лише збереження та формування факторів, які забезпечують його самозбереження та ефективне функціонування на поточний момент часу, а й сприяють його подальшому розвитку.

При плануванні стійкого економічного розвитку сільськогосподарського підприємства необхідно враховувати абсолютно всі можливі фактори (мікро, мезо, макроекономічні). Адже ігнорування хоча б одного з них може призвести до непередбачуваних наслідків та втрати існуючої позиції та подальшого розвитку підприємства, зокрема.

Для забезпечення стійкого економічного розвитку необхідно забезпечити чіткий методичний підхід, який надасть можливість по крокам, якісно провести ретроспективну та перспективну оцінку діяльності. Методичний підхід до забезпечення стійкого економічного розвитку розкривається через низку гармонізованих у просторі й часі етапів.

Передусім відбувається усвідомлення необхідності розвитку та формулювання цілей розвитку (1 етап).

Другий етап зводиться до дослідження поточного стану підприємства, що включає аналіз факторів впливу зовнішнього й внутрішнього середовища. Побудова моделі ієрархічної діагностики потенційних станів (ІДПС-модель) (3 етап) є обов'язковим кроком, адже розвиток підприємства пов'язаний з його потенціалом. Наступним необхідним етапом є визначення напрямку розвитку та способи його досягнення. Також необхідно врахувати стійкість майбутнього простору.

На завершальному етапі відбувається формування тактичної та оперативної платформ управління стійким економічним розвитком, що являє собою декомпозицію визначених на попередньому етапі стратегічних заходів.

Враховуючи все вищезазначене можемо сказати: економічна стійкість сільськогосподарського підприємства та його стійкий економічний розвиток залежать від ряду факторів, які необхідно аналізувати методично, поетапно.

Л. В. КУЗЬМЕНКО, канд. техн. наук, доц., НТУ «ХПІ», м. Харків

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ВИВЧЕННЯ ПРОБЛЕМИ ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄСТВА

Як показує аналіз, питання причинно-наслідкового зв'язку між ефективністю використання обігових коштів та фінансовим станом підприємства недостатньо відображено у вітчизняній літературі. Саме це, на наш погляд, є однією з причин неповного розуміння проблеми ліквідності та платоспроможності як серед фінансових менеджерів, так і серед тих, хто вважає себе фахівцями або готується стати ними в майбутньому.

В таких умовах доцільно використовувати системні методи дослідження.

Системний підхід до проблеми ліквідності дозволяє враховувати наступне.

1. Господарські процеси (постачання, виробництво, реалізація та аналіз фінансових результатів) органічно взаємопов'язані та взаємообумовлені, а тому повинні вивчатися як окремо (процес аналізу), так і в сукупності (процес синтезу) для виявлення закономірностей при дослідженні проблеми.

2. Як відомо, ліквідність будь-якого активу, що входить до обігових коштів слід розуміти як здатність перетворення його на гроші, а рівень ліквідності визначається тривалістю періоду цього перетворення та служить критерієм розподілу обігових коштів на окремі групи. В такому разі рівень ліквідності обігових коштів в цілому буде визначатися загальним періодом їх перетворення на гроші. Величину цього періоду можна представити як середньозажену величину періодів перетворення окремих груп активів, що складають обігові кошти.

3. Кожна стадія кругообігу обігових коштів в процесі операційного циклу (постачання, виробництво, реалізація) характеризується властивими їй параметрами: форма (вид активу), обсяг активу, тривалість процесу. Параметри різних стадій кругообігу обігових коштів взаємопов'язані між собою та визначають параметри кругообігу в цілому (повний обсяг обігових засобів, їх структуру та період обертання).

4. Величина параметрів конкретної стадії кругообігу визначається параметрами відповідного господарського процесу (постачання, виробництво, реалізація), що визначаються завданнями підприємства.

5. Динаміка відхилень параметрів кругообігу обігових коштів обумовлюється впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. При цьому найбільш важливими зовнішніми факторами прямої дії слід вважати платоспроможний попит та дії конкурентів, які в значній мірі впливають на процес реалізації.

6. Основними внутрішніми факторами, що впливають на кругообіг обігових коштів (на ліквідність підприємства) слід вважати технічний рівень підприємства (рівень персоналу, обладнання, технології) та якість управління виробничою, інвестиційною та фінансовою діяльністю.

7. Системний підхід дозволяє розкрити взаємозв'язок між зовнішніми та внутрішніми факторами, їх взаємний вплив та вплив на вирішення досліджуваної проблеми. Наприклад, непродуктивно вирішувати проблему підвищення ліквідності тільки за рахунок удосконалення процесу реалізації, не враховуючи при цьому можливості виробничого процесу. Саме процес виробництва дозволяє випускати конкурентноспроможну продукцію, що користується попитом і забезпечує потенціальний успіх процесу реалізації. Крім того, прискорення оборотності виробничих запасів в процесі виробництва підвищує їх ліквідність та ліквідність обігових коштів в цілому.

Таким чином, використання системного підходу до вивчення проблеми ліквідності підприємства дозволяє:

1. Розглядати її як органічно поєднану сукупність завдань нижчого рівня – забезпечення ліквідності на різних стадіях кругообігу обігових коштів в процесі операційного циклу: постачання, виробництво, реалізація.

2. Визначити параметри кругообігу обігових коштів на різних стадіях операційного циклу, їх взаємозв'язок та вплив на параметри кругообігу в цілому (повний обсяг обігових засобів, їх структуру та період обертання).

3. Визначити раціональні шляхи вирішення проблеми ліквідності.

А. М. КУЛИК, ст. викладач, НТУ «ХПІ», м. Харків

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОГО МАЙНА В УКРАЇНІ

Беручи до уваги введення в дію податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, постає потреба в формуванні ефективного механізму оподаткування нерухомості в Україні.

На сьогодні відсутній діючий та зрозумілий механізм оподаткування нерухомості, адже перший податковий період з зазначеного податку ще не скін-

чився (податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки введено в дію з 1 січня 2013 року).

Запровадження податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки після зазначення в Податковому Кодексі відкладалося 2 рази, тому його запровадження є важливим кроком у формуванні ефективної системи оподаткування в Україні загалом, та системи оподаткування нерухомості зокрема.

В свою чергу система оподаткування нерухомого майна в Україні не має належного наукового обґрунтування, не враховує усіх особливостей національної економіки та соціальних аспектів.

Загалом, нововведений податок не є фіскально ефективним, в першу чергу завдяки наявності великої кількості податкових пільг, та механізму визначення бази оподаткування.

На сьогодні базою оподаткування є лише загальна площа об'єкта нерухомості та фактична залежність ставки податку від суми мінімальної заробітної плати, при цьому майже не береться до уваги ринкова вартість об'єкта нерухомості, його цільове призначення, місце розташування («престижність» району) тощо.

Таким чином діюча система оподаткування нерухомого майна не дасть змогу досягти поставленої мети, а саме проведення нівелювання дохідної та майнової диференціації населення, та доповнення прибуткового оподаткування.

Низка фіскальна ефективність податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки потребує проведення низки законодавчих змін, спрямованих на покращення механізму оподаткування нерухомого майна в Україні.

О. Ю. ЛІНЬКОВА, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», м. Харків

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА – ОСНОВНА УМОВА ВИЖИВАННЯ

Сучасні умови господарювання в Україні підвищують актуальність теми соціальної відповідальності промислових підприємств. Це пов'язано з зростанням ролі бізнесу у виживанні суспільства, підвищенням відкритості в ділових колах. В Україні відбулося осмислення промисловими підприємствами того, що успіх бізнесу не можливий в умовах ізолюваного простору. Соціальна відповідальність промислових підприємств пов'язана з розробкою, виготовленням та поставкою товарів, оскільки саме суб'єкти господарювання мають головні фінансові та матеріальні ресурси.

Дослідженням проблем, пов'язаних з управлінням промисловими підприємствами за умов кризи, займається багато вчених, але актуальним залишається питання управління промисловим підприємством на основі соціальної відповідальності.

Метою дослідження є вивчення проблем управління промисловими підприємствами за умов кризи та шляхів їх подолання. Завдання публікації – розробка програми підвищення рівня соціальної відповідальності національних промислових підприємств.

Головні проблеми управління промисловими підприємствами за умов національної кризи: порушення партнерських відносин з постачальниками та споживачами, військові дії змушують вносити кардинальні зміни в виробничий графік, невизначеність ускладнює процеси планування та прогнозування діяльності.

Світова спільнота опрацювала пораду бізнесу для забезпечення стійкого розвитку: сприймати соціальну відповідальність, як стійкий економічний розвиток, зобов'язання бізнесу покращувати трудові взаємовідносини з працівниками, їх родинами, місцевим співтовариством та суспільством в цілому для покращення якості їх життя. Для України за умов, які склалися важливо не припуститися стратегічних помилок саме у взаємовідносинах органів влади і вищого менеджменту промислових підприємств.

Прийняття соціальної відповідальності дозволяє підприємству: залучати найкращих фахівців на ринку, збільшувати продуктивність праці, покращувати імідж, рекламувати товари, поширювати інформацію в ЗМІ, стійко розвивати компанію в довгостроковій перспективі, залучати інвестиційний капітал на покращених умовах, зберегти соціальну стабільність в суспільстві в цілому, отримати податкові пільги. При впровадженні проаналізованих програм важливим є їх відповідність стратегії розвитку підприємства в цілому, пов'язаність з місією підприємства, системність та добровільність. Етапи управління соціальними програмами: визначення пріоритетів соціальної політики підприємства; створення структури управління соціальними програмами; проведення навчання в галузі соціальної відповідальності; реалізація соціальних програм; оцінка і доведення до відома зацікавлених сторін результатів соціальних програм підприємств.

Інтеграція заходів, щодо підвищення соціальної відповідальності, у загальну стратегію промислових підприємств України дозволить: знизити соціальну напруженість в суспільстві, вирішити невідкладні економічні питання, покращити моральний дух українців.

Н. И. ЛЯХОВА, докт. экон. наук, проф., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

Р. В. ГАЛЕЕВА, канд. экон. наук, доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

Д. В. ГРАЧЁВ, аспирант, Старый Оскол, Россия

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

По сравнению с рынком труда как таковым, рынок труда АПК обладает весьма существенной спецификой, определяемой особенностями процессов в сельском хозяйстве. Специфика определяется особенностями сельского образа жизни, ментальностью сельского населения, степенью развитости инфраструктуры села и состоянием и динамикой развития сельского хозяйства, территориально приближенного к «местам» приложения трудовой активности и практического применения способностей сельского населения к труду.

Исследование специфики факторов взаимодействующих в данной сфере является весьма актуальными, так как в настоящее время именно в этом направлении будут происходить, по нашему мнению, процессы развития регионов ЦЧР.

При этом необходимо отметить, что актуальность исследования возрастает в связи с тем, что кроме сельского населения в структурах АПК используется рабочая сила представителей городского населения.

Отсюда следует, что рынок труда в АПК можно рассматривать в двух аспектах: как характеристику социально-экономических отношений, сложившихся в аграрном секторе экономики; как среду формирования трудовых ресурсов для сельскохозяйственного производства.

Всю совокупность факторов формирования рынка труда с учетом его влияния на состояние занятости населения в АПК мы условно подразделяем на четыре группы: демографические, миграционные, трудоактивные, профессионально-трудовые.

На наш взгляд, наибольшее значение на формирование рынка труда в АПК в масштабах страны и региона оказывают социально-экономические и демографические факторы, определяющие современное состояние этого специфического рынка труда.

Демографические факторы в случае значительного роста численности населения трудоспособного возраста по сравнению с числом рабочих мест резко дестабилизируют рынок труда в АПК. В регионе отмечается относительно

благоприятный уровень воспроизводства населения, но превышение предложения рабочей силы над спросом на нее вызвано отсутствием вакантных рабочих мест в достаточной мере в АПК области, слабым развитием несельскохозяйственных сфер приложения труда. На наш взгляд, в настоящее время происходит отрицательное влияние миграционных процессов в сельской местности, в частности усиление давления на рынок труда иностранной рабочей силы. Среди экономических факторов влияния необходимо отметить: низкую инвестиционную привлекательность села, низкую эффективность сельскохозяйственного производства в общественном секторе АПК, неравномерное размещение производительных сил на сельских территориях. Таким образом, вышеизложенное показывает содержание и порядок исследования факторов формирования рынка труда и их влияние на занятость населения в структурах АПК.

Подготовка и повышение квалификации работников сферы АПК в настоящее время должны носить непрерывный характер и проводиться в течение всей трудовой деятельности. Предприятия должны рассматривать затраты на подготовку персонала как инвестиции в основной капитал, которые позволяют наиболее эффективно использовать новейшие технологии. Необходим продуманный и взвешенный подход для обеспечения рационального использования трудовых ресурсов на предприятиях АПК. Данное направление подразумевает, в том числе, и подготовку молодежи по тем профессиям и специальностям, которые востребованы на рынке труда АПК и по которым они смогут трудоустроиться. Предлагаемые вопросы необходимо решать совместно учебным заведениям и предприятиям данного профиля.

И. Н. МАРЧЕНКОВА, канд. экон. наук, доц., ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», Старый Оскол, Россия;

Е. М. ТИМОФЕЕВА, канд. пед. наук, доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

И. Н. КОСАРЕВА, ст. преподаватель, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия

ПРАКТИЧЕСКАЯ АДАПТАЦИЯ ВЫСШЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Экономические специальности по-прежнему являются одними из приоритетных у абитуриентов, опережая технические и многие другие специальности в системе высшего образования.

Происходящие глобальные изменения в системе управления хозяйствующими субъектами, адаптация функциональных управленческих подсистем бухгалтерского учета, статистики, экономического анализа к международным стандартам также потребовали инноваций в сфере высшего и послевузовского профессионального образования в этих областях.

Формирование нового проекта образовательных стандартов третьего поколения связано не только с повышением уровня преподавания общеобразовательных и специальных дисциплин, но и качественным переосмыслением читаемых курсов. Эти преобразования потребовали разработки и утверждения новых учебных планов и образовательных стандартов.

Преподаватели вузов сегодня имеют дело с обучающимися разной степени подготовки, которые находятся в одной учебной аудитории. При этом для освоения специальных экономических дисциплин учебными планами предусматривается существенно меньший объем лекционных часов.

Лекционная же учебная работа ведется по-прежнему в потоке, однако количество часов значительно сокращено. В данной ситуации довольно непросто, а в некоторых потоках попросту невозможно, донести специфическую информацию до каждого студента. С целью обеспечения эффективности и мобильности учебного процесса строить учебную работу следует в «классах». Класс – это небольшое количество студентов (группа), которые работают совместно с преподавателем в учебной аудитории или лаборатории, осваивая отведенное учебным планом количество как лекционных, так практических и семинарских занятий, но при этом учебная работа не скована рамками четкого разделения на «лекции» и «практические занятия».

Усиление мотивации студентов к освоению образовательных программ и открытие больших возможностей преподавателей должна послужить более тесной и продолжительной совместной работе. В этом случае преподаватель имеет возможность дифференцировать оценку учебной работы за счет анализа учебных достижений; оперативно реагировать на ход учебного процесса; утвердить единые подходы к оценке академических успехов студента.

Это возможно только путем построения работы в «классах». Существующий опыт построения работы таким образом показывает следующие позитивные результаты: рассмотрение теоретического характера какого-либо процесса, сразу же позволяет отработать его на практических примерах, не откладывая это на дату проведения практического занятия по расписанию; часть аудитории, которая освоила простые примеры (алгоритмы) может получить более сложные

задания, те студенты, которые не справились с заданием имеют возможность дополнительного разъяснения учебного материала; преподаватель имеет возможность предъявлять практические требования к студенту в соответствии с изложенным им же теоретическим материалом, то есть отсутствует барьер коммуникаций; прямой длительный контакт преподавателя и студента позволяет объективно оценить процесс восприятия учебного материала и его усвоение, что позволяет объективно оценить результаты при проведении контрольных мероприятий (экзаменов и зачетов). Таким образом, предложенные изменения в учебном процессе обеспечивают тесный контакт обучающегося и преподавателя, при этом студент получает необходимые знания и навыки, а преподаватель – удовлетворенность учебным процессом и его результатом.

И. Н. МАРЧЕНКОВА, канд. экон. наук, доц., ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», Старый Оскол, Россия;

И. А. КИСТЕРЕВА, экономист, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

Н. А. ПОЛЕВА, канд. экон. наук, ассистент, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия

РОЛЬ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА В УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Главные экономические трудности производственных предприятий вызваны ростом себестоимости продукции, снижением уровня рентабельности и ценовой конкуренции выпускаемой продукции. Ключевым направлением повышения конкурентоспособности и эффективности работы производственных предприятий становится снижение себестоимости продукции и рационализация затрат путем внедрения ресурсосберегающих технологий, технологическая модернизация производства, усиление мотивации работников, способность удовлетворять возрастающие требования клиентов к качеству продукции и гибко реагировать на изменение спроса.

Современный управленческий учет и управленческий анализ должны быть основаны на предоставлении оперативной информации, направленной на поддержание общей конкурентоспособной стратегии организации.

Основное требование сегодня к производимому продукту (услуге) – это разумное сочетание сокращения затрат при одновременном сохранении качества, а возможно и его улучшении. Максимизация потребительной стоимости

за счет снижения издержек повышения качества и есть основная цель функционально-стоимостного анализа (ФСА).

ФСА – это эффективный способ сокращения затрат путем выполнения комплекса аналитических, проектно-конструкторских и внедренческих мероприятий по совершенствованию конструкции изделий и технологии их производства не снижая их качества. Именно функциональный подход позволяет сегодня изыскать внутрихозяйственные резервы сокращения уровня затрат, сохраняя качество и полезный потенциал продукта.

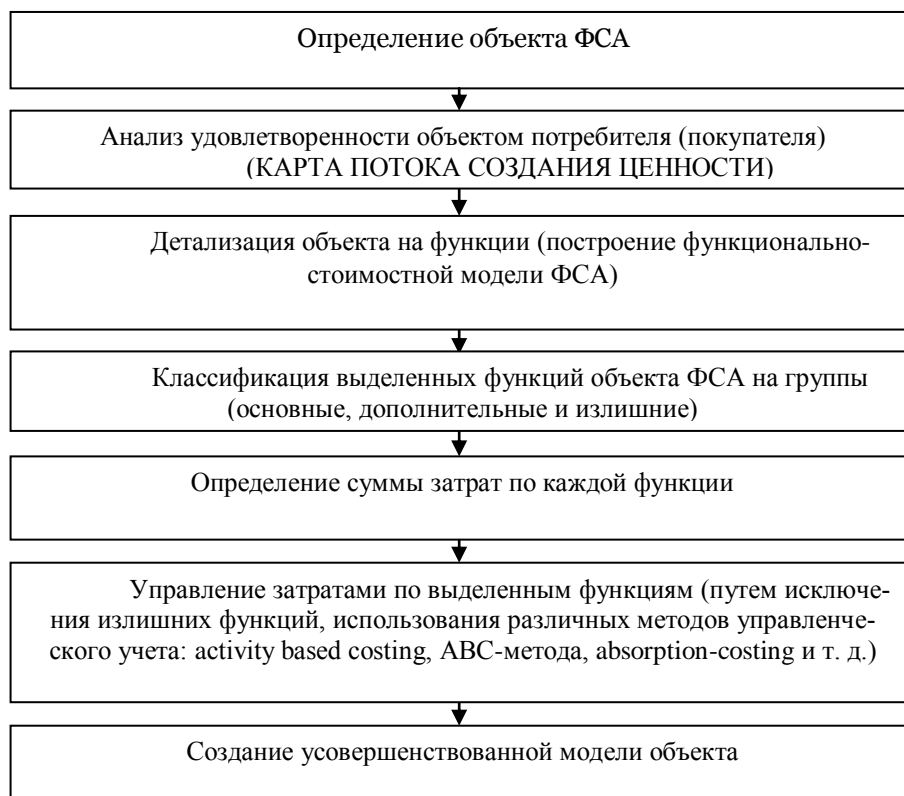


Рис. – Алгоритм построения системы функционально-стоимостного анализа

Методика функционально-стоимостного анализа состоит из следующих этапов: построение структурно-функциональной модели объекта; анализ производственных затрат по функциональным частям и выявление «мест концентрации затрат»; поиск и реализация новых технических и организационных решений. Объединение методических приемов и способов в единый алгоритм и отличает ФСА от традиционных методов эффективного снижения затрат на производство. Этот процесс включает: выявление и удовлетворение требований потребителя, определение показателей, характеризующих эти требования, управление затратами, усовершенствование конструкций, бизнес-процессов, повышение качества, обучение персонала и т.д. Алгоритм применения ФСА представлен на рисунке.

Таким образом, экономика современного предприятия требует внедрения системы эффективного управления затратами на основе комплексного методического подхода, основой которого является построение и внедрение на предприятии целостной системы функционально-стоимостного анализа.

С. С. МАТЮЩЕНКО, аспірант, ХНЕУ, м. Харків

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ВИЗНАЧЕННЯ ТА ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ

Здатність використовувати інтелектуальні ресурси і створювати нові рішення для задоволення людських потреб в останні десятиліття займає центральне місце в економіці, заснованій на знаннях. Людське знання і можливості завжди були в ядрі створення вартості, але це стало більш очевидним в століття інформації, де розумовий компонент роботи стає все більш і більш важливим. В економічній науці сукупність інтелектуальних та організаційних ресурсів підприємства отримали назву «інтелектуальний капітал».

Визначення інтелектуального капіталу може формулюватися по-різному, залежно від того, який його аспект розглядається.

Так, деякі економісти визначають інтелектуальний капітал як форму капіталізації інтелектуального потенціалу.

В діловій пресі інтелектуальним капіталом часто називають патенти, управлінські навички, процеси, технології, досвід, зв'язки з споживачами і постачальниками і знання про них.

В практиці бізнесу інтелектуальним капіталом часто вважають сукупність нематеріальних активів організації, які доступні до оцінювання та управління, хоча і не зафіксовані формально в документації.

Д.Даум вважав, що визначити інтелектуальний капітал можна як «ґрунтуються на зв'язках структуроване знання і здібності, володіють потенціалом розвитку і створення вартості» [1].

Існує визначення, що інтелектуальний капітал організації – це кваліфікація, досвід, мотивація персоналу, знання, технології і канали комунікації, здатні створити додану вартість і забезпечують конкурентні переваги організації на ринку.

У сучасному розумінні інтелектуальний капітал – знання, навички і виробничий досвід конкретних людей та нематеріальні активи, що включають патенти, бази даних, програмне забезпечення, товарні знаки та інші, які продуктив-

но використовуються в цілях максимізації прибутку та інших економічних і технічних результатів [1].

Та не дивлячись на різноманіття визначень інтелектуальний капітал є видом капіталу в тому сенсі, що, поряд з іншими видами, є фактором виробництва. Подібно капіталу фізичному, він також виникає в результаті вкладень різних ресурсів, точно так само може знецінюватися і застарівати. Основна ж відмінність інтелектуального капіталу від фізичного – його нематеріальна природа і властиві їй властивості. Так, досить складно знайти засоби вимірювання інтелектуального капіталу – важко уявити собі одиницю вимірювання, яка могла б точно, надійно, об'єктивно виміряти такі речі, як досвід співробітників, знання, якими вони володіють, їх інтуїцію, а тим більше підрахувати й оцінити сукупність їх досвіду. Крім того, на відміну від фізичного капіталу, який оцінюється фінансово, інтелектуальний капітал оцінюється як вартісно, так і невартісно. Ще одна відмінність у тому, що інтелектуальний капітал не може повністю перебувати у власності організації. Інтелектуальний капітал націлений на майбутнє, у той час як фінансовий являє собою результат дій, скоєних в минулому.

Таким чином в інтелектуальний капітал є не лише самостійною економічною категорією, а й являє собою невід'ємну складову капіталу підприємства

Список літератури: 1. Інтелектуальний капітал підприємства як об'єкт оцінки: монографія / [К. Г. Сердюков та ін.]. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 323 с

К. С. ОЛІНІЧЕНКО, ст. викладач, ХДУХТ, м. Харків

ТЕХНОЛОГІЯ ПОГЛИБЛЕНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В економічній літературі відсутній єдиний підхід до побудови алгоритму оцінки ефективності управління товарними запасами. Перелік використовуваних в такій оцінці показників є традиційним і досить обмеженим. Основними показниками управління товарними запасами звичайно є наступні: рівень товарних запасів; швидкість їх обороту; оборот; норма оборотності; коефіцієнт оборотності. Однак, таке обмеження суттєво нівелює результати оцінювання ефективності управління товарними запасами в підприємствах роздрібної торгівлі з позиції їх використання для прийняття ефективних управлінських рішень.

Поглиблена оцінка ефективності управління товарними запасами проводиться з метою більш швидкого реагування в разі виникнення у підприємства роздрібної торгівлі проблем. Значення поглибленої оцінки полягає у формуванні об'єктивної оцінки стану та ефективності використання товарних запасів і у виявленні резервів стабілізації їх стану.

У процесі такої оцінки повинні вирішуватися низка завдань: 1) вивчення та оцінка тенденції зміни товарних запасів, що склалася; 2) вивчення стану товарних запасів у звітному періоді; 3) вивчення ефективності використання товарних запасів і розрахунок їх впливу на товарооборот, прибуток і величину оборотних коштів; 4) розробка конкретних заходів щодо стабілізації стану товарних запасів.

Етапи проведення поглибленої оцінки ефективності управління товарними запасами підприємства роздрібної торгівлі наведені на рисунку.

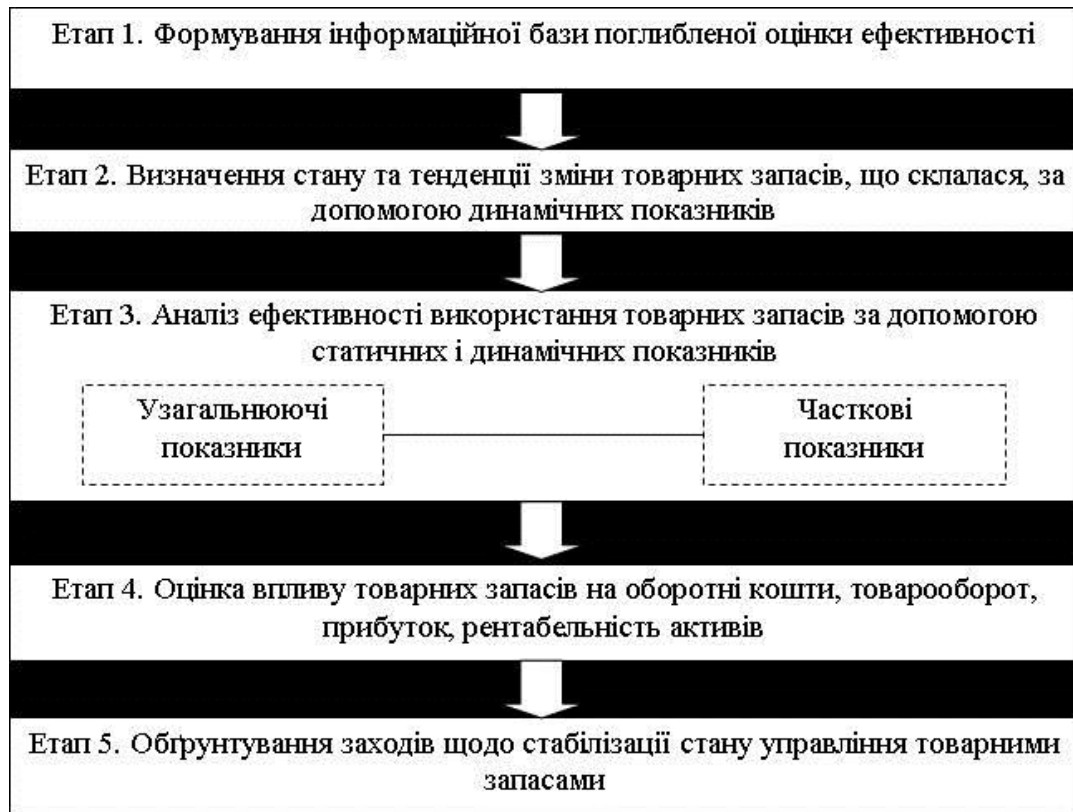


Рис. – Алгоритм проведення поглибленої оцінки ефективності управління товарними запасами підприємства роздрібної торгівлі

Тенденція зміни товарних запасів виявляється на базі побудови фактичних динамічних рядів за середніми запасами за період. Вивченню товарних запасів в динаміці необхідно приділити особливе значення в поглибленій оцінці саме з метою виявлення основних закономірностей їх розвитку, оцінки співвідношення, що склалися між зміною запасів і товарооборотом, визначення забезпеченості товарообороту товарною масою.

І. М. ПАТЛАХ, канд. політ. наук, доц., Запорізького національного технічного університету, м. Запоріжжя

УПРАВЛІННЯ РЕПУТАЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В даний час репутаційні ризики набувають все більшого значення і повинні враховуватися при виборі ефективної і безпечної стратегії підприємства. У зв'язку з цим підвищення ефективності управління репутаційними ризиками стає надзвичайно актуальною проблемою економіки підприємництва та сучасного менеджменту. В умовах глобальної фінансово-економічної кризи вижити підприємству в екстремальних умовах досить часто допомагають раніше сформована репутація і завойована довіра акціонерів, партнерів і клієнтів, а також ефективна робота з ідентифікації та мінімізації репутаційних ризиків.

Слід зазначити, що на даний момент часу нараховують більше 40 різних критеріїв ризиків і більше 220 видів ризиків. У найзагальнішому вигляді репутаційні ризики зазвичай поділяються на три великі групи: корпоративні ризики – проблеми, пов'язані з діяльністю компанії, в тому числі виробничої, управлінської тощо; глобальні ризики – проблеми, актуальні не для однієї компанії, а для цілого ряду компаній, пов'язаних з виробництвом однорідних товарів (екологічні проблеми тощо); локальні ризики – навпаки, зачіпають не компанію в цілому, а якусь частину службовців (працівників) компанії (наприклад, масові звільнення).

Репутаційний ризик супроводжує компанію протягом всього життєвого циклу. Його виникнення обумовлюється впливом внутрішніх і зовнішніх факторів.

Основними внутрішніми факторами є: недотримання компанією чинного законодавства, звичаїв ділового обороту, принципів професійної етики; невиконання компанією договірних зобов'язань; відсутність формалізованих механізмів, що дозволяють уникати конфліктів інтересів між акціонерами, менеджерами та іншими зацікавленими особами; недоліки в кадровій політиці компанії, викликають нелояльність персоналу.

Основними зовнішніми факторами є: недотримання афілійованими компаніями або чинного законодавства; розголошення (публікація) негативної інформації про компанію, афілійованих осіб.

Оскільки діяльність підприємств нерозривно пов'язана з ризиками, управління ризиками є невід'ємною складовою ефективною діяльності та результатів діагностики підприємств. Методи і дії, які знижують ризик несприят-

ливих результатів, називаються системою управління ризиком (ризик-менеджментом).

Функцію керування ризиком на підприємстві найбільш доцільно здійснювати за допомогою спеціалізованого підрозділу, для даного підприємства в особі одного фахівця – ризик-менеджера. Беручи до уваги рекомендації економічної літератури по управлінню ризиками, а також недоліки, виявлені безпосередньо на підприємстві, необхідно, щоб функції управління ризиками (моніторинг підприємства, середовища і його функціонування, аналіз ризиків, планування антиризикових заходів і управління в кризових ситуаціях) підтримувалися на всіх рівнях і напрямках діяльності підприємства: фахівцями з маркетингу, фахівцями з фінансів, управління персоналом, планово-економічної роботи тощо.

Таким чином проблема управління ризиками вирішується виключно впровадженням комплексної технології управління ризиками, яка зачіпає всі аспекти діяльності компанії. Розробка програми цільових заходів з управління ризиком на рівні підприємства забезпечить управління ризиками, при якому основних елементів структури і діяльності фірми гарантується висока стійкість і захищеність від внутрішніх і зовнішніх ризиків.

Л. В. ПІДДУБНА, канд. філ. наук, доц., Харківський інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі, м. Харків

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ТА ЇХ РОЛЬ В УПРАВЛІННІ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

З підвищенням інформатизації суспільства стрімко зростає роль інформації, інформаційних систем і технологій в усіх управлінських та виробничих процесах суб'єктів господарювання. Зокрема, розвиток інформаційних систем (ІС) безпосередньо впливає на показники та результати діяльності підприємства, допомагає досягти стратегічних цілей господарювання. У сфері виробництва і споживання домінує інформація, інформаційна продукція, інформаційні технології та комунікації. Трансформовано трудовий процес, структуру зайнятості та професійну структуру, виникли нові форми соціального і технічного розподілення праці, нові моделі роботи, робітників і організації праці, поляризовано трудові ресурси. Утворюється інформаційна індустрія та глобальна мережа як результат революції в галузі інформаційних технологій, зароджується нова економічна система з мережевою структурою та міцною взаємозалежністю елементів.

Невід'ємною складовою сучасної економіки стають ІС, які разом з інформаційною інфраструктурою сприяють створенню нових бізнес-моделей, товарів і послуг, нових відкриттів і винаходів. Задача створення ІС управління конкретним підприємством вирішується комплексно із врахуванням організаційного, технологічного і технічного аспектів. Набули розвитку багатофункціональні інтегральні ІС управління підприємствами, що призначені для роботи у різних режимах автоматизованої обробки даних. Практично все різноманіття ІС незалежно від сфери застосування утворюється з одного й того ж набору компонентів: функціональних, організаційних, компонент систем опрацювання даних. Розвиток інформаційних систем і технологій відбувається за двома традиційними напрямками. Перший – визначається можливостями обчислювальної техніки, станом програмного й інформаційного забезпечення. Другий напрямок відображає розвиток ІС, виходячи з інформаційних потреб користувачів, незалежно від засобів і методів їх задоволення.

Впровадження ІС виконується з метою підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства за рахунок не тільки автоматизації, опрацювання та зберігання інформації, а й за рахунок принципово нових методів управління, використання сучасних засобів телекомунікацій, глобальних і локальних комп'ютерних мереж.

ІС стають незамінним засобом взаємодії усіх суб'єктів ринку, інструментом ведення бізнесу, який застосовується для здійснення більшості бізнес-процесів компаній, на базі широкого використання засобів обчислювальної техніки й економіко-математичного моделювання. Вони характеризуються безпосередньою взаємодією з користувачами різних рангів, функціонуванням реального режиму часу отримання і використання інформації, можливістю задоволення інформаційного попиту споживачів. Вся діяльність підприємства стосовно ІС зводиться до таких базових операцій як доходи, видатки, залишок, баланс, аналіз і планування, що зачіпають будь-які об'єкти обліку, а саме, товари, матеріали, основні засоби, безготівкові і готівкові грошові кошти тощо. Кожна ІС включає такі компоненти як інформаційне, лінгвістичне, математичне, програмне, технічне, методичне, нормативно-правове, організаційне, ергономічне забезпечення. Використання ІС в управлінні підприємствами стимулює конкуренцію, сприяє розширенню виробництва у режимі реального часу, надає швидкий, надійний, безпечний та економічний доступ до інформації

всіх користувачів, забезпечує підтримку прийняття обґрунтованих і швидких рішень у сфері фінансів, продажу і маркетингу, кадрів, операцій, закупівель.

Найбільша ефективність ІС досягається при оптимізації планів роботи підприємства, швидкому виборі оперативних рішень, чіткому маневруванні матеріальними і фінансовими ресурсами тощо.

Т. С. ПІЧУГІНА, докт. екон. наук, проф., ХДУХТ, м. Харків;

Л. І. БЕЗГІНОВА, канд. екон. наук, доц., ХДУХТ, м. Харків;

О. М. ШАРАПОВА, доц. ХДУХТ, м. Харків;

С. А. ШВЕД, студент, ХДУХТ, м. Харків

ДЕФІНІЦІЯ ПОНЯТТЯ «СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ»

Поняття стратегічного управління трактується науковцями по-різному. В узагальненому вигляді стратегічне управління розглядається як пошук, ідентифікація та реалізація довгострокових конкурентних переваг фірми. Стосовно до дій комерційного підприємства стратегічне управління являє собою розробку і реалізацію дій, що ведуть до довгострокового перевищенню рівня результативності діяльності підприємства над рівнем конкурентів.

Закордонні і вітчизняні фахівці у даній сфері мають різні погляди на сутність і природу стратегічного управління (таблиця).

Таблиця. Дефініція поняття «стратегічне управління»

Автор	Сутність поняття
1	2
Ансофф І.	Діяльність зі стратегічного управління пов'язана з постановкою цілей і завдань та з підтриманням низки взаємовідносин між підприємством та його оточенням, які дозволяють йому добиватися своїх цілей, відповідають його внутрішнім можливостям і дозволяють залишатися сприйнятливою для зовнішніх вимог.
Карлоф Ф.	Стратегічне управління – це процес розробки стратегій і управління підприємством для успішної її реалізації.
Роув А.	Стратегічне управління – процес прийняття рішень, який об'єднує внутрішні організаційні ресурси зі сприятливими можливостями, що надаються зовнішнім середовищем.
Глейдель Д., Хаттен К.	Стратегічне управління – процес визначення і встановлення зв'язку організації з її оточенням, що складається в реалізації обраних цілей і бажаного стану взаємин з цим оточенням за допомогою розподілу ресурсів, що дозволяє організації і її підрозділам діяти ефективно і результативно.
Джонсон Г., Склуз К.	Стратегічне управління полягає в аналізі поточного становища фірми в конкурентному середовищі; розробці, оцінці та виборі альтернатив; реалізації обраної стратегії.

Закінчення таблиці

1	2
Василенко В., Ткаченко Т.	Стратегічне управління – багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією, включаючи її окремі частини, та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей.
Немцов В., Довгань Л.	Стратегічне управління – процес, за допомогою якого менеджери здійснюють довгострокове керівництво організацією, визначають специфічні цілі діяльності, розробляють стратегії для досягнення цих цілей, враховуючи всі релевантні (найсуттєвіші) зовнішні та внутрішні умови, а також забезпечують виконання розроблених відповідних планів, які постійно розвиваються і змінюються.
Кунах Ю.В.	Стратегічне управління – процес прийняття управлінських рішень, заснований на розробці і реалізації стратегічних документів.
Віханський О.С.	Стратегічне управління – це таке управління організацією, яке спирається на людський потенціал як її основу, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, здійснює гнучке регулювання і своєчасні зміни в організації, що відповідають виклику з боку оточення і дозволяють домогтися конкурентних переваг, що в сукупності дає можливість організації вижити в довгостроковій перспективі, досягаючи при цьому своєї цілі
Шеховцева Л.С.	Стратегічне управління являє собою діяльність з розробці місії, найважливіших цілей організації та способів їх досягнення, що забезпечують її розвиток в нестабільній зовнішньому середовищі шляхом зміни і самої організації, і її зовнішнього середовища

У цілому всі наведені визначення можна звести до одного з чотирьох підходів, або їх комбінації: 1) на основі аналізу оточення [Роув А., Джонсон Г., Склуз К., Глейдель Д., Хаттен К.]; 2) цільовий [Василенко В., Ткаченко Т., Немцов В., Л. Довгань, Віханський О.]; 3) діяльнісний [Ансофф І., Шеховцева Л.]; 4) процесний [Ансофф І., Василенко В., Ткаченко Т., Немцов В., Довгань Л., Карлоф Б., Кунах Ю.].

Підхід на основі аналізу оточення відповідно акцентує увагу на параметрах організаційного оточення та тісно пов'язаний з методами стратегічного планування. Цільовий підхід ґрунтується на визначенні довгострокових цілей підприємства та шляхів їх досягнення, що охоплює найбільш важливі риси стратегічного менеджменту. Діяльнісний – акцентує увагу на послідовності дій для здійснення стратегічного управління. Процесний – заснований на розумінні управління як певного процесу або послідовності етапів (кроків), необхідних до виконання.

И. А. ПОНКРАТОВА, канд. экон. наук, доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

Н. А. ПОЛЕВА, канд. экон. наук, ассистент, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

А. Г. КОБЗЕВА, ассистент, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ

Одной из основных целей деятельности любой коммерческой организации является получение максимально возможной прибыли. Поэтому одним из важнейших направлений деятельности предприятия является управление затратами и калькулирование себестоимости продукции, работ, услуг. На формирование внутренней среды хозяйствующего субъекта воздействуют различные внешние факторы в связи с этим наблюдается повышение интереса хозяйствующих субъектов к затратам, к формированию себестоимости продукции и к превращению такого важного показателя, как себестоимость, в показатель качества управления, в инструмент управленческой технологии, соответствующий уровню менеджмента организации.

Себестоимость продукции (работ, услуг) является важнейшим качественным показателем. Она выступает как исходная база для формирования цен, а также оказывает непосредственное влияние на прибыль, уровень рентабельности и формирование общегосударственного денежного фонда – бюджета. Она представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на её производство и реализацию. Приведённое определение себестоимости относится к производственным затратам и в принятой классификации составляет производственную себестоимость, а с учётом затрат по реализации продукции – полную себестоимость продукции.

В российской практике допускается включение общехозяйственных расходов в себестоимость конкретных видов произведенной продукции, работ, услуг (в том числе и в целях оценки остатков нерезализованной продукции). Данный метод основан на традиционном подходе, согласно которому в отечественной практике к производственным затратам помимо материальных затрат, затрат на оплату труда и общепроизводственных расходов многие относят так-

же и общехозяйственные расходы (и соответственно, к внепроизводственным относят затраты на продажу продукции, а также на содержание объектов социальной сферы).

Различают также плановую, расчётную и отчётную (фактическую) себестоимость.

Плановая себестоимость отражает максимально допустимую величину затрат и включает только те затраты, которые при данном уровне техники и организации производства являются для предприятия необходимыми. Расчётная себестоимость используется при технико-экономических расчётах по обоснованию проектов внедрения достижений научно-технического прогресса.

Фактическая себестоимость отражает реальные затраты на производство и реализацию продукции. На предприятиях с отлаженным производством отчётная себестоимость, как правило, должна быть ниже плановой. Режим экономии создаётся при улучшении использования основного капитала трудовых и материальных ресурсов. Превышение отчётной себестоимости от плановой наблюдается при ухудшении работы предприятия.

Следовательно, для предприятия чрезвычайно важен технологический аспект формирования издержек производства, определяющий, с одной стороны, количество привлекаемых производственных ресурсов, а с другой – качество их использования. Причём предприятие должно использовать такие методы производства, которые были бы эффективными как с технологической, так и с экономической точек зрения и обеспечивали бы наименьшие издержки производства.

М. Е. СЕМЕНОВ, докт. физ.-мат. наук, проф., ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет», Воронеж, Россия;

Е. Г. КАБУЛОВА, канд. техн. наук, доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

И. Н. КОСАРЕВА, ст. преподаватель, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Одним из решений задачи расширения сортамента и выполнение контрактов на любом металлургическом предприятии является создание системы с базой данных для групп марок стали по химическому составу, позволяющей получить оперативную информацию по расчету оптимального режима легиро-

вания. Создание системы преследует следующие задачи: обеспечение инженеров технического управления удобным инструментарием для проведения анализа заданных параметров стали и определения возможности производства новых марок; обеспечение технологического персонала внепечной обработки расчетной информацией по доводке стали для достижения требуемого химического состава плавки; упрощение взаимодействия между смежными системами посредством использования современных сетевых программных средств.

Исследуя задачу управления твердостью стали в процессе ее выплавки, анализируются модели и методы выбора необходимого химического состава стали на основе регрессионной зависимости твердости от химического состава стали.

На первый взгляд, при выполнении необходимых условий прямое решение системы (1) требует минимума вычислительных затрат и обеспечивает необходимую единственность решения. Однако следует учитывать, что обращение матрицы $A = \|a_{ij}\|$, состоящей из случайных несмещенных оценок a_{ij} параметров модели, приводит к смещенным оценкам \bar{x} выражении (2). Этот факт был опубликован еще в конце 60-х годов прошлого века, но не всегда учитывался в практических приложениях. Игнорирование смещения основывалось на предположении о его несущественности. В то же время в ряде случаев смещение может оказывать существенное влияние на результат.

Линейная модель:

$$\bar{y} = A\bar{x} + \bar{a}_0, \quad (1)$$

$$\bar{x} = A^{-1}(\bar{y} - \bar{a}_0), \quad (2)$$

где \bar{y} – твердость, \bar{x} – вектор значений массовой доли химических элементов стали, \bar{a}_0 и A – вектор и матрица оценок параметров регрессионной модели соответственно.

Целью исследования является разработка моделей прогнозирования твердости стали и алгоритмов оптимального управления процессом выплавки стали с заданной твердостью, которые позволят повысить эффективность управления процессом и качество получаемых изделий.

Достижение сформулированной цели предусматривает решение следующих задач: анализ особенностей управления процессом выплавки стали и подходов к решению задачи совершенствования моделей прогнозирования и алгоритмов управления твердостью; разработка на основе аппарата нечеткой логики модели прогноза твердости стали в виде системы нечетких продукционных правил, проверка адекватности полученной модели прогноза; синтез модели и

алгоритма выбора химического состава по заданному распределению твердости стали в условиях стохастичности параметров модели прогноза; апробация моделей и алгоритмов управления выплавкой стали с заданной твердостью с использованием данных промышленной статистики.

Для построения математической модели прогноза на основе статистических данных о технологических измерениях твердости стали на различных глубинах и с различным химическим составом предполагается применить модель Токаги-Суджено-Канга. Модель TSK снимает проблему выбора наиболее адекватной модели расчета твердости стали по химическому составу из известных восьми регрессионных моделей. А использование выбранной модели повышает достоверность прогноза.

М. Е. СЕМЕНОВ, докт. физ.-мат. наук, проф., ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет», Воронеж, Россия;

Е. Г. КАБУЛОВА, канд. техн. наук, доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

И. Н. КОСАРЕВА, ст. преподаватель, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В МЕТАЛЛУРГИИ

Целью исследования является разработка моделей прогнозирования твердости стали и алгоритмов оптимального управления процессом выплавки стали с заданной твердостью, которые позволят повысить эффективность управления процессом и качество получаемых изделий. Более подходящим представляется моделирование прогнозных значений на основе нечеткого моделирования.

Содержание i -ого элемента обозначим x_i , $i = 1, 2, \dots, 13$. Количество интервалов, на которые разбивается диапазон изменения массовой доли каждого i -го элемента, задано и равняется $n_i = 8$ для всех $i = 1, \dots, 13$. Обозначим k -й интервал изменения i -го химического элемента X_{ik} . Все возможные классы сочетаний интервалов различных элементов образуются с помощью операции прямого произведения множеств интервалов, $X_i: X_1 \times X_2 \times \dots \times X_{13} = \{(X_1^1, X_2^1, \dots, X_{13}^1); (X_1^1, X_2^1, \dots, X_{13}^2); \dots, (X_1^8, X_2^8, \dots, X_{13}^8)\}$. Каждый вектор, заключенный в круглые скобки, будем определять как некоторый класс возможных значений химического состава, и обозначать как K_j . Общее количество таких классов составит 813. В системе выделяются восемь классов.

Каждому классу K_j ставится в соответствие линейная регрессионная модель в виде системы линейных уравнений (1) или в развернутом виде (2).

$$\bar{y}^j = \bar{a}_0^j + A^j \bar{x}, j=1,2,\dots,8. \quad (1)$$

$$\begin{cases} y_1^j = a_{i0}^j + a_{i1}^j x_1 + a_{i2}^j x_2 + \dots + a_{in}^j x_n \\ y_2^j = a_{20}^j + a_{21}^j x_1 + a_{22}^j x_2 + \dots + a_{2n}^j x_n \\ \dots \\ y_k^j = a_{k0}^j + a_{k1}^j x_1 + a_{k2}^j x_2 + \dots + a_{kn}^j x_n \end{cases} \quad (2)$$

Прогнозируемое значение y является случайной величиной.

Поскольку на прогнозируемые значения твердости стали заказной спецификацией накладываются ограничения по точности, целесообразно рассматривать доверительный интервал прогноза, соотнося его с заданными допусками по точности. Размер доверительного интервала является функцией от значений вектора \bar{x}_0 . Проведенный анализ позволяет говорить о нечетком характере соответствия линейных моделей (1) выделенным классам изменения массовых долей химических элементов КJ.

$$\text{Если } \bar{x} \in K^j \text{ с } \mu_{Kj}(\bar{x}), \text{ то } \bar{y}(h) = \bar{a}_0^j + A^j \bar{x} \text{ с } \mu_{Kj}(\bar{x}) \text{ для всех } j, \quad (3)$$

где K^j – j -ый интервал изменения i -ого химического элемента; $\mu_{Kji}(x_i)$ – значение функции принадлежности x_i соответствующему интервалу; $\mu_{Kj}(\bar{x})$ – значение функции принадлежности вектора \bar{x} классу K^j .

В соответствии с моделью TSK расчет дискретных значений твердости стали производится по формуле (4) и подставим в него соответствующие уравнения системы (2):

$$y_i = \frac{\sum_{j=1}^8 \mu_{Kj}(\bar{x}) y_i^j}{\sum_{j=1}^8 \mu_{Kj}(\bar{x})} = \frac{\sum_{j=1}^8 \mu_{Kj}(\bar{x}) (a_{i0}^j + a_{i1}^j x_1 + \dots + a_{in}^j x_n)}{\sum_{j=1}^8 \mu_{Kj}(\bar{x})},$$

Примем следующие обозначения:

$$a_{i0}(\bar{x}) = \frac{\sum_{j=1}^8 \mu_{Kj}(\bar{x}) a_{i0}^j}{\sum_{j=1}^8 \mu_{Kj}(\bar{x})}; \quad \dots \quad a_{in}(\bar{x}) = \frac{\sum_{j=1}^8 \mu_{Kj}(\bar{x}) a_{in}^j}{\sum_{j=1}^8 \mu_{Kj}(\bar{x})}.$$

Модель TSK в матричном виде будет выглядеть следующим образом:

$$\bar{y} = A^{TSK}(\bar{x}) \bar{x} + \bar{a}_0^{TSK}(\bar{x}),$$

где $A^{TSK}(\bar{x})$ – матрица модели TSK, элементы которой зависят от вектора \bar{x} ; $\bar{a}_0^{TSK}(\bar{x})$ – транспонированный вектор-столбец свободных членов, зависящих от вектора \bar{x} .

Несмотря на то, что формально модель TSK записана в матричной форме, эта модель относительно вектора \bar{X} является нелинейной. А также она удовлетворительно описывает зависимость и ее можно использовать для управления.

О. С. СИЧ, студентка НТУ «ХП», м. Харків

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сьогодні рівень конкурентоспроможності (КСП) виступає найважливішим фактором забезпечення виживання підприємств на ринку і їх подальшого перспективного розвитку.

При оцінюванні КСП підприємства необхідно враховувати галузеві особливості, які певним чином впливають на діяльність підприємств-конкурентів на ринку. Будівельна галузь є однією з найважливіших галузей національної економіки, від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання в країні. Адже капітальне будівництво створює велику кількість робочих місць і споживає продукцію багатьох галузей національної економіки; реалізація будь-якого інвестиційного проекту не обходиться без будівельної складової.

Специфіка функціонування будівельних підприємств пов'язана із капітало- і матеріалоємністю будівельних проектів; суворою послідовністю технологічних процесів капітального будівництва; непостійним (сезонним) характером будівельних робіт; впливом клімату і місцевих умов на строки і якість будівельних робіт та іншими факторами.

Рівень КСП підприємства на будівельному ринку обумовлюється кількістю і значимістю наявних конкурентних переваг, які забезпечують стабільне і надійне функціонування. До числа таких конкурентних переваг можна віднести: високу якість будівельно-монтажних робіт, малі терміни реалізації інвестиційних проектів, обґрунтовану вартість продукції, професіоналізм працівників, досвід роботи в будівництві і т.д.

Серед факторів, які сприяють підвищенню КСП будівельного підприємства, зазвичай виділяють зовнішні та внутрішні. До числа зовнішніх факторів відносять умови інвестування в галузі, регіоні, країні; тенденції технічного розвитку; рівень конкуренції на будівельному ринку; ресурсозабезпеченість і т.д. Під внутрішніми факторами розуміють впровадження у виробництво нової техніки, прогресивної технології, підвищення кваліфікаційного рівня працівників та інші.

З урахуванням особливостей функціонування будівельних підприємств та розвитку будівельного ринку для оцінки їх КСП доцільно використовувати комплексний підхід, який охоплює аналіз та оцінку тих сторін діяльності, які дозволяють підприємству бути привабливим для замовника. З цим пов'язана тенденція визначення КСП будівельного підприємства як сукупності переваг, що дозволяють вигравати тендери та укладати контракти на будівництво. При такому підході КСП будівельного підприємства залежить від його інноваційного, ресурсного і технологічного потенціалів, які дозволяють знаходити раціональне співвідношення між необхідною якістю об'єкта будівництва і його ціною, а також є основою тривалого функціонування підприємства на ринку.

Таким чином, оцінку КСП будівельного підприємства слід проводити з точки зору привабливих для замовника переваг підприємства, які дозволяють йому укладати контракти на вигідних умовах, а також можливостей розвитку даного підприємства в довгостроковій перспективі. При цьому до найбільш важливих критеріїв оцінки КСП будівельного підприємства можна віднести: ефективність використання потенціалу підприємства; ефективність організації просування і продажу готових об'єктів; якісний рівень будівельної продукції, її здатність задовольняти вимоги замовника.

С. М. СУДОМИР, канд. екон. наук, доц., ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут», м. Бережани

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ: СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД

В сучасних умовах розвитку національної та світової економіки ускладнюється вся система відносин організаційного, економічного, комунікаційного, соціального та іншого спрямування. Виникають проблеми організаційної взаємодії усіх складових ринкового конкурентного середовища в умовах швидкозмінюючих параметрів досягнення цілей.

Єдність інтересів на рівні господарюючих структур також не забезпечена в силу віддаленості суб'єктів інтелектуального капіталу від участі в управлінні. Прагнення до збагачення лише через одержання прибутку любою ціною розбалансувало відносини в системах економічної, соціальної, екологічної. Біоекономічний підхід уступив місце лише економічному. Система очікувань як основа забезпечення єдності інтересів на різних рівнях управління, в силу суб'єктивно спрямованих дій на збагачення власників основного капіталу втрачає свій потенціал в активізаційній діяльності людського фактору. Внаслідок

цього, із-за відсутності єдності інтересів, не використовується потенціал синергетичної взаємодії суб'єктів системної цілісності.

Внаслідок розбалансованості організаційної взаємодії органів управління з самоорганізацією не створюються передумови для забезпечення синергетичного ефекту в організаційній взаємодії суб'єктів соціально-економічної системи.

Підвищенню результативності діяльності соціально-економічних систем повинна сприяти нова парадигма розвитку організаційної взаємодії, сформованою на новій методологічній основі інституціонального, само розвиваючого, синергетичного, організаційно-регулятивного, системно-комплексного підходу.

На зазначених підходах повинна розроблятися і система стратегічних змін в усіх підсистемах соціально-економічних організацій, включаючи і макроекономічний рівень.

Головним критерієм такого підходу повинна бути чітко визначена цільова спрямованість розвитку суспільства як системи, регіонів, галузей, соціально-економічних систем макроекономічних рівнів, сформованою на синергетичних засадах забезпечення єдності інтересів та вимог законів – економічних, соціальних, природи.

Особлива роль відводитиметься формальним і неформальним інститутам як головним суб'єктам реалізації системозабезпечуючих засад згідно стратегічно одобреної суспільством цільової спрямованості розвитку.

Аналогічний підхід повинен бути реалізований в підприємствах різних організаційних форм господарювання та форм власності. Це фундаментальна основа забезпечення єдності інтересів і через рівень їх розвитку – забезпечення синергетичного результату – результату системи в напрямку динамічного стійкого розвитку. Особливо важливий такий синергетичний підхід для аграрного сектора економіки.

Орієнтація на синтез змінює напрями і логіку аналітичного осмислення явищ і процесів в соціально – економічному і екологічному середовищах в їх органічній єдності. При цьому аналітичне осмислення синергетичних явищ і процесів повинно здійснюватися в системі через: оцінку стану і розвитку складних систем, бажану цільову спрямованість, випадкові відхилення в складових системи (флуктуаційні процеси), роздвоєність цілого (біфуркаційні процеси), поведінку систем згідно теорії хаосу, невірноважені фактори відкритих систем, самоорганізацію і самовідтворення організації як системи та її саморозвиток, багатоваріантність та альтернативність розвитку систем, нелінійність мислення, суб'єктно-об'єкту симетрію.

Т. О. СТОГНІЙ, здобувач, НТУ «ХПІ», м. Харків;

С. К. ДЕМЧЕНКО, студентка, НТУ «ХПІ», м. Харків

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕХАНІЗМ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах для економіки України зростає роль розробки та успішного втілення стратегії підприємства, необхідність в цьому виникла внаслідок переходу до ринкових відносин. Стратегічний аналіз діяльності диверсифікованих підприємств є одним з основоположних етапів стратегічного планування.

На сьогоднішній день сфера розробки стратегій виходу компаній на міжнародні ринки активно вивчається та аналізується оскільки, в сучасних умовах активного розвитку процесів глобалізації у всьому світі, який супроводжуються інтернаціоналізацією бізнесу, вихід на міжнародні ринки є найдоцільнішим напрямком розвитку компанії. Незважаючи на надану свободу вибору з безлічі альтернативних стратегій розвитку, найбільш реальною, здатною забезпечити підприємствам умови стабільності є диверсифікація їх діяльності. Доцільність диверсифікації обумовлена можливістю здійснення адекватної реакції на постійну зміну компонентів зовнішнього середовища шляхом розширення сфери діяльності, номенклатури продукції, що випускається, та наданих послуг.

Розробка механізмів управління стратегічним розвитком підприємства – це різнобічний та багатогранний процес, який за своєю специфікою є складним, але в той же самий час і дуже практичним, як варіант розвитку.

Отже, реалізуючи стратегію диверсифікації, необхідно мониторити поточну ситуацію на ринку, оцінюючи конкурентні позиції та привабливість галузі, враховуючи переваги та недоліки впровадження даної стратегії.

Є. А. ТАРАСЕНКО, студентка, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ;

Н. Л. ШИШКОВА, канд. екон. наук, доц., Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ

СКЛАДОВІ ЕФЕКТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ

За сучасність ринкових відносин, що досить активно поширюються в економіці і дають позитивні результати підприємствам, досить важливе значення відводиться питанню організації обліку та аудиту різних напрямків діяльності підприємства, створення реальних умов виконання поставлених завдань обліку та аудиту.

Запаси є найбільш значною складовою активів підприємства, вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності, при визначенні результатів господарської діяльності підприємств та при висвітленні інформації про його фінансовий стан. Операції з товарними запасами на торгівельних підприємствах впливають на характеристики господарської діяльності більше, ніж будь-який інший вид активів, оскільки він складає значну питому вагу всіх активів. Помилки при обліку операцій з товарними запасами призводять до помилок у відображенні оборотних активів, собівартості продаж, валового та чистого прибутку. Надмірне утворення товарних запасів призводить до збільшення грошових ресурсів в обороті та уповільнення їх оборотності, до зниження доходу на вкладені оборотні кошти.

Важливого значення набуває ефективна та відповідна чинному законодавству України організація обліку торгових операцій товарних запасів, яка повинна забезпечувати: правильність оцінки товарів при розрахунках за них із постачальниками, при обліку їх в місцях зберігання; дотримання правил документального оформлення всіх господарських операцій; формування інформації про рух і стан товарних запасів, їх схоронності (за місцями зберігання і матеріально – відповідальними особами, а також, за найменуваннями, кількістю, ціною і собівартістю); виконання договірних зобов'язань; формування інформації про реалізаційні обсяги [1, с.137–138].

З метою встановлення достовірності первинних даних щодо наявності та руху товарних запасів, повноти та своєчасності відображення первинних даних в зведених документах та облікових регістрах, правильності ведення обліку товарів відповідно до прийнятої облікової політики підприємства проводиться аудиторська перевірка у відповідності із розробленою програмою аудиту товарних операцій.

Об'єктом дослідження обрано підприємство ТОВ «Глобал Трейдинг». Предметом дослідження є організація обліку та аудиту на підприємстві. Дослідження поставлених задач здійснюється з використанням даних фінансової, податкової, статистичної звітності, первинних документів, аналітичних та синтетичних регістрів обліку ТОВ «Глобал Трейдинг», основною діяльністю якого є оптова торгівля непродовольчими та продовольчими товарами.

Напрями дослідження ефективної організації обліку товарних запасів:

- системний аналіз важелів державного регулювання діяльності торговельних підприємств, їх переваг, недоліків та окреслено основні напрямки їх подальшого удосконалення;

- висвітлення сутності, класифікації товарних запасів торговельного підприємства, дослідження основних методів здійснення стратегічного управління товарними запасами та оперативного контролю, які дозволять підвищити ефективність ділової активності торговельного підприємства.[2, с. 223–225]

В результаті дослідження умов діяльності та постановки бухгалтерського обліку на ТОВ «Глобал Трейдинг» виділені елементи організації бухгалтерського обліку (організація бухгалтерського обліку, посадові інструкції, інвентаризація тощо) запровадження яких дозволяє підвищити ефективність внутрішнього контролю на підприємстві; досліджено організацію і методику аудиторської перевірки операцій з товарними запасами, запропоновано план, програму аудиту, робочі документи та тести системи контролю, які дозволять підвищити ефективність аудиту; запропоновано зміни щодо порядку відображення в обліку витрат від нестач та псування запасів, які дозволяють більш достовірно відображати в обліку інформацію про витрати підприємства.

Таким чином, виходячи з основних характеристик товарних запасів як об'єкту бухгалтерського обліку розроблено їх облікову класифікацію; розроблено рекомендації щодо удосконалення організаційно-методичних процедур обліку товарних запасів (з питань обліку собівартості товарів, переоцінок, нестач, торгових знижок та додаткових націнок); обґрунтовано оптимальний склад вхідної та вихідної інформації щодо індивідуальних товарних одиниць, яку доцільно використовувати при веденні обліку товарів в умовах застосування автоматизованої ідентифікації на основі штрихового кодування; обґрунтовано і розроблено модель комплексного аналізу товарних запасів в умовах застосування на торговельних підприємствах автоматизованої ідентифікації на основі штрихового кодування; удосконалено методику аудиту товарних запасів.[3, с. 437–438].

Список літератури: 1. Бутинець Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку .- Житомир: ЖІ-ТІ, 2001. – 576 с. 2. Завгородній В. Бухгалтерський облік в Україні із використанням національних стандартів. – К.: А.С.К., 2002. – 847 с. 3. Ткаченко Н. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України. – К.: А.С.К., 2000. – 784 с.

И. В. ТИМОШЕНКОВ, канд. экон. наук, проф., ХГУ «Народная украинская академия», г. Харьков;

О. Н. НАЩЕКИНА, канд. физ.-мат. наук, доц., НТУ «ХПИ», г. Харьков

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

Окончательное утверждение неоклассического направления в качестве основного теоретического течения (mainstream) в экономической теории в значительной степени изменило не только господствующие в среде экономистов представления о том, чем и как они должны заниматься, но и достаточно неоднократно было встречено представителями других социальных наук. Неоклассики принципиально пересмотрели и расширили границы экономического анализа, которых ранее придерживались их предшественники – основоположники экономической науки, считавшие, что экономическая наука должна заниматься проблемами, лежащими исключительно в области производства материальных благ. Не отрицая необходимости продолжения исследований в традиционной для экономистов области, неоклассики все чаще и активнее стали вторгаться в те предметные области, которые традиционно считались вотчиной социологов, историков, философов и других представителей социального знания.

В основу своего «экономического империализма» (термин, предложенный одним из основоположников системного анализа американским экономистом Кеннетом Боулдингом) они положили идею о том, что базовые принципы экономического анализа применимы к исследованию, по сути, всех областей человеческой деятельности. Основанием для этого, по их мнению, во-первых, является то, что главным стимулом для любого человека в любой ситуации является стремление к максимальной реализации его частных эгоистических интересов. И, во-вторых, коль скоро для поведения любого человека характерна такая универсальная логика, то и строить экономический анализ всех сторон, феноменов и процессов человеческого общества нужно именно исходя из этого.

Господствующие в настоящее время в среде теоретиков и практиков бизнеса представления о содержании социальной ответственности организаций имеют под собой в качестве основы именно указанные выше доктринальные неоклассические представления. Убедительным свидетельством этого являются аргументы в пользу социально ответственного поведения бизнеса:

– соціально відповідальне поведіння сприяє покращенню іміджу організації в очах суспільства, а благоприємний імідж або благоприємна репутація веде до збільшенню кількості клієнтів;

– соціально відповідальні організації зазвичай рідше піддаються контролю з боку держави;

– у соціально відповідальних організаціях більше шансів на зростання цін акцій, т.к. компанія розглядається акціонерами як менше піддавана атакам з боку суспільства і контролюючих органів, а інвестування в її цінні папери як менше ризиковане;

– соціально відповідальні організації більш привабливі для потенційних співробітників; відповідно, у таких організаціях більше можливостей вибору на ринку праці.

Таким чином, соціально відповідальне поведіння організацій в більшості випадків має під собою раціональну економічну основу, навіть якщо аргументи на його користь настільки розпливчасті, як «залізна закон соціальної відповідальності», сформульований Кітом Дейвісом. Згідно Дейвісу те, хто не користується владою в такому напрямку, таке суспільство вважає відповідальним, в довгостроковій перспективі цю владу втрачає. І хоча немає достатніх підтверджень тому, що соціально відповідальні компанії, жертвуючи прибутком в короткостроковому періоді, вигривають в довгостроковому, саме очікування вигриву в довгостроковому періоді є раціональним мотивом для соціально відповідального поведіння.

В. Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», м. Харків

ДОСЛІДЖЕННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Негативні наслідки лібералізації цінової політики і зниження конкурентоспроможності підприємств, що виникло на початковому етапі ринкових реформ, істотно загострили проблему неплатоспроможності і неспроможності багатьох вітчизняних підприємств. Згідно з офіційною статистикою, більше третини вітчизняних підприємств мають в даний час ознаки неспроможності. Досвід функціонування підприємств, які зуміли зайняти лідируюче положення в галузі, свідчить, що розвиток кризової ситуації, що виникає на макрорівні, може спричинити за собою не тільки загрози, але й бути стимулюючим важелем для початку здійснення процесів збільшення ефективності господарювання. Однак і збереження завойованого лідерства або міцних ринкових позицій може

виявитися в перспективі недостатнім: жоден товаровиробник, не може бути застрахований від спонтанного виникнення критичних для нього подій, до настання яких його менеджмент повинен вміти адекватно підготуватися.

Машинобудування є основним сектором економіки, оскільки здійснюється забезпечення будь-якого виробництва машинами та устаткуваннями, а населення – предметами споживання. Отже, від рівня розвитку машинобудування залежить економічний розвиток держави, її промисловий потенціал, конкурентоспроможність на зовнішніх ринках. Згідно з даними статистики, погіршилося фінансове становище галузі, оскільки збільшується частка підприємств, що здійснювали збиткову діяльність, а саме у 2008 р. ця величина становила 36,1%, в 2009р. зросла до 39,3 %, а за 2013 р. частка збиткових підприємств сягнула 38,1%, незважаючи на приріст випуску продукції в цьому році на 36,1% .

На підставі дослідження кризових явищ, які впливають на процес господарювання, пропонується вдосконалити їх класифікація з урахуванням таких теоретично обґрунтованих і практично значущих ознак: за рівнем виникнення, за причиною виникнення, за місцем виникнення, за приналежністю до держави, за можливістю систематизації, за можливістю прогнозування, за реалізацією, за своєчасністю прийняття рішень, за впливом на діяльність підприємства. Додатковим ознакою є класифікація криз по наслідкам у діяльності підприємства: вплив кризового явища на діяльність підприємства може привести до значного руйнування суб'єкта господарювання як системи, привести до часткового руйнування системи управління суб'єкта і не мати значного впливу на діяльність підприємства, використання яких дозволить підвищити об'єктивність в процесі дослідження.

Автором проведено аналіз промисловості України та підприємств машинобудівного комплексу Харківської області і виявлено, що багато підприємств мають ознаки кризового стану і не здатні оперативно втручатися в процеси і на належному рівні застосовувати антикризова програма, що в ряді випадків призводить до банкрутства. Так в Харківській області залишається досить значна частина підприємств, які підпадають під процедуру банкрутства, якщо в 2006 р розглядалося 379 справ, то у 2013 р їх кількість зросла майже на 34%, процедура ліквідації за відповідний період зросла в 4,7 рази.

Розроблений автором механізм найбільш достатньою мірою ємко і інформативно відображає послідовність змін в системі управління (через взаємодію механізмів діагностики, інформаційного забезпечення, нормативно-правового регулювання), що характеризують трансформацію економічних зв'язків і поте-

нціалів підприємства за стадіями життєвого циклу підприємства, починаючи з фази становлення і закінчуючи фазою ліквідації. Принципова відмінність запропонованого механізму антикризового управління промисловим підприємством від існуючих, як правило, базуються лише на розрізнених описах окремих функцій і інструментів управління, полягає в наступному. Запропонований механізм антикризового управління має комплексний, системний характер і представлений взаємодією механізмів різної природи, що дозволяє істотно розширити потенційні можливості щодо його практичного використання. Він сприяє забезпеченню розробки та здійснення стратегій антикризового розвитку в рамках сталого функціонування промислового підприємства з більш повним урахуванням змін, що відбуваються не тільки в системі підприємства, але і в зовнішньому економічному просторі. Оскільки моделювання механізму антикризового управління реалізовується в напрямі забезпечення взаємодії механізмів окремих складових, то реалізація цього процесу дозволяє забезпечити отримання ефекту синергії.

А. А. УДОВИКОВА, канд. екон. наук, доц., ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет» Старый Оскол, Россия;

Т. В. ФЕДОРОВА, ассистент, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

И. А. ЗАЯКИНА, канд. екон. наук, доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К БЮДЖЕТИРОВАНИЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

На каждом предприятии может быть своя специфика бюджетирования в зависимости как от объекта финансового планирования, так и от системы финансовых и нефинансовых целей. Поэтому, говоря о назначении бюджетирования, необходимо помнить, что в каждой компании в качестве управленческой технологии оно может преследовать свои собственные цели и использовать свои собственные средства, свой инструментарий.

Существует ряд подходов к формированию бюджета на предприятиях сельского хозяйства. Мы выделили три основных вида: процессно-ориентированное бюджетирование, бюджетирование «за рамками бюджета» и, наиболее приемлемое для животноводства, бюджетирование по центрам ответственности.

Процессно-ориентированный подход к бюджетированию основывается на моделировании бизнес-процессов. Данный метод обеспечивает формирование бюджетов бизнес-процессов в зависимости от рабочей нагрузки на выполняемые действия и ресурсов, необходимых на единицу каждого действия.

Процессный подход к бюджетированию подразумевает выполнение следующих этапов (рис.).

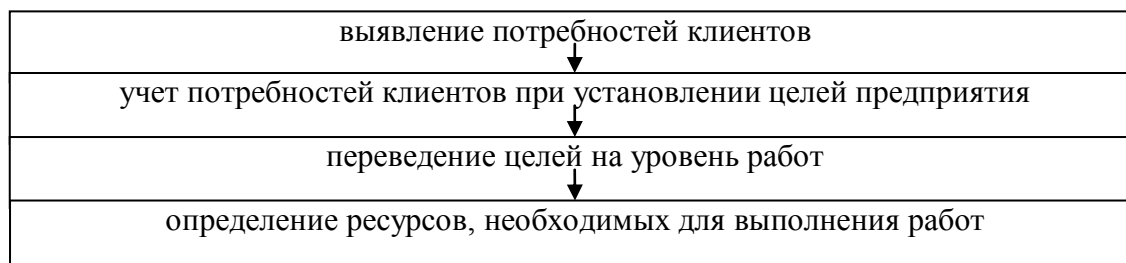


Рис. – Этапы работ при процессном подходе к бюджетированию

Наиболее распространенным является подход к бюджетированию на основе финансовой структуризации. Согласно этому подходу, процесс бюджетирования целесообразно строить по центрам ответственности, представляющим собой подразделения предприятия, менеджеры которых несут ответственность за управление определенными ресурсами. Эффективность центра ответственности определяется двумя параметрами: достижением поставленных целей (как финансовых, так и нефинансовых) и эффективностью использования ресурсов (соотношение выхода и входа).

В сельскохозяйственном предприятии чаще всего выделяются следующие центры ответственности:

1. Под центром затрат понимают структурное подразделение, где формируются затраты.
2. Центр прибыли предполагает возможность сопоставления доходов и расходов по определенному виду деятельности.
3. Центр инвестиций рассматривают как подразделение, которое реализует инвестиционные проекты.

Бюджетирование по центрам ответственности целесообразно осуществлять на предприятиях с традиционным подходом к управлению с целью упорядочения взаимоотношений по вертикали и горизонтали, экономии ресурсов организации, поиска резервов.

Бюджетирование по центрам ответственности имеет ряд достоинств для сельскохозяйственных предприятий и характеризуется: наличием хорошо составленного плана, поскольку исполнителям приходится согласовывать взаимоотношения между отдельными операциями и компанией в целом; расшире-

нием мышления отдельных руководителей, что помогает устранить узкопрофессиональные взгляды инженеров; выявлением слабых звеньев в организационной структуре, проблем коммуникации, закреплении ответственности исполнителей.

При выборе подхода к бюджетированию следует учитывать, что эффективная система бюджетирования должна обеспечивать прозрачную оперативную взаимосвязь результатов не только с факторами, повлиявшими на их получение, но и с целями компании.

А. А. УДОВИКОВА, канд. экон. наук доц., ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет» Старый Оскол, Россия;

И. А. ПОНКРАТОВА, канд. экон. наук доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

А. Г. КОБЗЕВА, ассистент, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия

НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Для снижения себестоимости можно предложить ряд мер, направленных на изменение основных её элементов.

Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции. Снижение себестоимости продукции обеспечивается, также, за счет повышения производительности труда.

С ростом объема выпуска продукции прибыль предприятия увеличивается не только за счет снижения себестоимости, но и вследствие увеличения количества выпускаемой продукции. Таким образом, чем больше объем производства, тем при прочих равных условиях больше сумма получаемой предприятием прибыли.

Важнейшее значение в борьбе за снижение себестоимости продукции имеет соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Основным условием снижения затрат сырья и материалов на производство единицы продукции является улучшение конструкций изделий и совершенствование технологии производства, использование прогрессивных видов

материалов, внедрение технически обоснованных норм расходов материальных ценностей.

Рациональное использование материальных ресурсов – один из важнейших факторов роста объема продаж и снижения себестоимости продукции а, следовательно, и роста прибыли и рентабельности материалы, используемые при производстве продукции, оказывают непосредственное влияние и на качество производимой продукции, и на цены ее реализации.

Сокращение затрат на обслуживание производства и управление также снижает себестоимость продукции. Размер этих затрат на единицу продукции зависит не только от объема выпуска продукции, но и от их абсолютной суммы. Чем меньше сумма цеховых и общезаводских расходов в целом по предприятию, тем при прочих равных условиях ниже себестоимость каждого изделия. Резервы сокращения общепроизводственных и общехозяйственных расходов заключаются, прежде всего, в упрощении и удешевлении аппарата управления, в экономии на управленческих расходах. В состав расходов в значительной степени включается также заработная плата вспомогательных и подсобных рабочих. Проведение мероприятий по механизации вспомогательных и подсобных работ приводит к сокращению численности рабочих, занятых на этих работах а, следовательно, и к экономии общепроизводственных расходов.

Сокращению общепроизводственных расходов способствует также экономное расходование вспомогательных материалов, используемых при эксплуатации оборудования и на другие хозяйственные нужды.

Значительные резервы снижения себестоимости заключены в сокращении потерь от брака и других непроизводительных расходов. Изучение причин брака, выявление его виновника дают возможность осуществить мероприятия по ликвидации потерь от брака, сокращению и наиболее рациональному использованию отходов производства.

Масштабы выявления и использования резервов снижения себестоимости продукции во многом зависят от того, как поставлена работа по изучению и внедрению опыта, имеющегося на других предприятиях.

Сокращение затрат является одним из действенных инструментов управления прибылью компании. Вместе с тем практика показывает, что для мероприятий по сокращению затрат характерны: высокая трудоемкость работ; тесная связь со спецификой деятельности организации; значительные капитальные вложения; неопределенность при расчете результатов от их проведения.

А. А. УДОВИКОВА, канд. экон. наук, доц., ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет» Старый Оскол, Россия;

Т. В. ФЕДОРОВА, ассистент, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

Н. В. КАРПОВА, канд. экон. наук, доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия

МЕТОДЫ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Учет как функция управления хозяйством в рыночных условиях должен сыграть решающую роль в эффективности функционирования организационно-экономического механизма хозяйствующего субъекта и его подразделений. Поэтому, правильный выбор тех или иных методов учета и область их применения требуют определения содержания и научного обоснования их классификации.

В настоящее время применяются различные методы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции. Основу их классификации составляют способы группировки затрат по отдельным объектам учета (отдельным видам продукции или группам однородных изделий, заказам, переделам, процессам) и способы калькулирования себестоимости продукции (нормативный способ, способы суммирования затрат, исключения стоимости попутной продукции из общей суммы затрат, пропорционального распределения затрат и др.).

Приведем одну из наиболее конкретных и обоснованных классификаций:

- по объектам учета затрат: позаказный; попередельный; попроцессный; пофазный; котловой (обезличенный);
- по оперативности учета и контроля затрат: учет по фактической себестоимости; учет по нормативной себестоимости (нормативный метод; метод стандарт-кост);
- по полноте учета затрат: калькулирование полной себестоимости; калькулирование неполной (сокращенной) себестоимости (директ-костинг).

К современным и передовым методам учета затрат можно отнести следующие методы: ЛТ, ФСА, SCA, ABC, LCC. Данные методы не имеют широкого применения на российских предприятиях, однако очень развиты за рубежом. Сущность каждого из методов представим в таблице.

Таблица – Современные методы учета затрат

Метод	Определение	Характеристика
1	2	3
ЛТ	метод отказа от производства крупными партиями	затраты на накладные расходы и оплату труда не списываются, незавершенное производство ликвидируется, а объем товарно-материальных затрат сводится к минимуму, система производственного учета упрощается, а косвенные затраты переходят в прямые
ФСА	функционально-стоимостный анализ, при котором минимизированы затраты на производство	определяет наиважнейшие полезные свойства продукции и определяет оптимальное соотношение между значимостью для потребителя и затратами на эти свойства, правильное применение ФСА обеспечивает снижение на издержки производства на 20-25 %; этот метод позволяет повысить качество, не повышая затрат на производство.
SCA	стратегический анализ затрат	определяется ценовая себестоимость, исходя из розничной цены и объема производства; задача SCA заключается в том, чтобы реальная себестоимость была ниже целевой.
LCC	метод управления затратами жизненного цикла	позволяет сокращать затраты, выявлять излишки и перераспределять их
ABC	функциональный учет затрат (учет затрат по работам)	используется там, где предприятие представляет собой набор рабочих операций, а потребляемые ресурсы классифицируются на поставляемые заранее и потребляемые в данный момент; метод ABC повышает конкурентоспособность предприятия.

Предприятие самостоятельно выбирает методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, которые могут применяться в различных сочетаниях, так как построение учета производственных затрат в значительной степени зависит от особенности отрасли, типа и вида производства, характера его организации и технологического процесса, разнообразия вырабатываемой продукции и других условий.

Анализируя все затраты, связанные с производством и реализацией продукции, а также используя современные методы управления затратами, можно значительно снизить себестоимость продукции, повысить ее качество и эффективно управлять всеми расходами предприятия. Руководству предприятия важно четко представлять себе отличия между ними, а также понимать, как именно выбор того или иного метода отразится на финансовом результате деятельности предприятия.

А. А. УДОВИКОВА, канд. экон. наук, доц., ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет» Старый Оскол, Россия;

Т. В. ФЕДОРОВА, ассистент, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

И. А. ПОНКРАТОВА, канд. экон. наук, доцент, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия

ФИНАНСОВОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

Одним из основных инструментов управления компанией является бюджетирование, которое используется компаниями как технология финансового планирования.

Основанная цель бюджетного планирования на предприятиях состоит в выработке и повышении финансовой обоснованности принимаемых на предприятии управленческих решений.

Бюджетирование призвано выполнять 3 основные функции: планирование; учет; контроль.

Основой бюджетирования является функция планирования, так как сформированные бюджеты обеспечивают рациональное распределение финансовых ресурсов предприятия.

Бюджетирование также является основой управленческого учета, дает возможность иметь точную информацию и проводить сравнения намеченных целей с результатами деятельности предприятия. Вся учетная система должна давать точные факты по видам продукции, подразделениям, местам торговли либо сочетанию данных показателей.

Контрольная функция также важна, поскольку без эффективного контроля за исполнением бюджетов какими бы хорошими они не были будут бесполезными. Бюджет представляет собой совокупность критериев или показателей, которые необходимо использовать при контроле за деятельностью предприятия. Оценка результатов работы на любом этапе деятельности предприятия сопоставляются с плановыми показателями. В процессе хозяйственной деятельности бюджеты необходимо регулярно пересматривать и по мере надобности корректировать для сохранения их контролирующей роли.

Система взаимосвязанных коммерческих, производственных, хозяйственных и финансовых планов развития хозяйствующего субъекта как по отдельным центрам ответственности, так и в целом по предприятию, формирует бюджет предприятия исходя из текущих и стратегических целей его функционирования.

Существуют следующие виды бюджетов предприятия.

Основной план финансовой работы предприятия в целом – генеральный бюджет который, объединяет частные бюджеты и характеризует информационный поток для принятия и контроля управленческих решений в области финансового планирования. Он состоит из двух частей: операционного и финансового бюджетов.

Система бюджетов, характеризующих доходы и расходы по операциям, планируемым на предстоящий период для сегмента или отдельной функции организации, позволяет сформировать текущий бюджет (операционный). Составление общего бюджета начинается с операционного бюджета, основой которого служат бюджеты: продаж (отгрузка готовой продукции и полуфабрикатов, поступления денежных средств); производства; производственных запасов; прямых затрат на материалы; общепроизводственных расходов; прямых затрат на оплату труда; коммерческих расходов; управленческих расходов.

Финансовый бюджет состоит из: бюджета доходов и расходов (БДР); бюджета движения денежных средств (БДДС); бюджета по балансовому листу (ББЛ).

В отличие от форм финансовой отчетности, форма бюджета не стандартизирована. Его структура зависит от объекта планирования, размера организации и степени квалификации финансовых работников.

Применение бюджетирования позволяет руководству предприятия отслеживать состояние дел во всех структурных подразделениях и обеспечивает выполнение стратегической цели. Бюджетирование способствует просчитать вероятные варианты в неблагоприятных ситуациях, что позволяет заранее принять необходимые меры по их недопущению.

А. А. УДОВИКОВА, канд. экон. наук, доц., ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет» Старый Оскол, Россия;

Т. В. ФЕДОРОВА, ассистент, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

Н. И. ЧУПАХИНА, докт. экон. наук, проф., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия

СИНТЕТИЧЕСКИЙ И АНАЛИТИЧЕСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ И ВЫХОДА ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА

Счета раздела учета затрат на производство предназначены для обобщения информации о расходах по обычным видам деятельности организации.

Формирование информации о расходах по обычным видам деятельности ведется на счетах 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», которые используются для группировки расходов по статьям, местам возникновения и другим признакам. Бухгалтерский производственный учет затрат в животноводстве производится по следующим статьям и элементам (табл.).

Таблица. Бухгалтерский производственный учет затрат в животноводстве

Статья затрат	Бухгалтерская запись	Расшифровка бухгалтерской записи
1	2	3
Оплата труда с отчислениями на социальные нужды	Дебет счета 20-2 «Животноводство» Кредит счетов 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»	списание суммы заработной платы
Средства защиты растений и животных	Дебет счета 20-2 «Животноводство» Кредит счета 10-2 «Удобрения, средства защиты растений и животных»	списание затрат на приобретение и хранение биопрепаратов
Корма	Дебет счета 20-2 «Животноводство» Кредит счета 10-8 «Корма».	списание стоимости собственных и приобретенных кормов
	Дебет счета 20-2 «Животноводство» Кредит счета 20-1 «Растениеводство»	списание стоимости сеяных трав, скормленных из-под копыт в размере затрат на получение урожая
	Дебет счета 20-2 «Животноводство» Кредит счета 43 «Готовая продукция»	списание молока, использованного на кормление молодняка
Содержание основных средств	Дебет счета 20-2 «Животноводство» Кредит счетов 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»	списание расходов на оплату персонала, обслуживающего основные средства животноводства, и отчисления на социальные нужды по этой зарплате
	Дебет счета 20-2 «Животноводство» Кредит счета 10-4 «Топливо»	списание стоимости горючего и смазочных материалов
	Дебет счета 20-2 «Животноводство» Кредит счета 02 «Амортизация основных средств»	списание амортизационных отчислений
	Дебет счета 20-2 «Животноводство» Кредит счетов 23-1 «Ремонтные мастерские», 23-2 «Ремонт зданий и сооружений»	списание затрат на все виды ремонтов основных средств
Работы и услуги	Дебет счета 20-2 «Животноводство» Кредит счетов 23 «Вспомогательные производства», 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	списание стоимости работ и услуг вспомогательных производств организации

Окончание таблицы

1	2	3
Организация производства и управления	Дебет счета 20-2 «Животноводство» Кредит счетов 25-2 «Общепроизводственные расходы животноводства», 26 «Общехозяйственные расходы»	списание суммы общепроизводственных и общехозяйственных расходов
Потери от падежа животных	1. Кредиту счета 11 «Животные на выращивании и откорме» Дебет счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» 2. Кредита счета 94 Дебет счета 20-2 «Животноводство»	списание стоимости павших и вынужденно забитых животных
Прочие затраты	Дебет счета 20-2 «Животноводство» Кредит счета 10 «Материалы»	списание стоимости подстилки для животных
	Дебет счета 20-2 «Животноводство» Кредит счетов 10 «Материалы», 02 «Амортизация основных средств»	списание изношенной спецодежды и обуви

В зависимости от особенностей производства типовой перечень статей может дополняться. Обобщение данных первичных документов о затратах и выходе продукции в животноводстве в разрезе объектов аналитического учета и по подразделениям осуществляется в производственном отчете по животноводству, а из него сгруппированные данные по корреспондирующим счетам заносят в журнал-ордер по обобщению затрат на производство, из которого кредитовые обороты в установленном порядке ежемесячно переносят в Главную книгу.

К. В. УЩАПОВСЬКИЙ, канд. екон. наук, докторант, Харківський національний університет радіоелектроніки, м. Харків

ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПОСЛУГИ З ПЕРЕДАЧІ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ У КОНКУРЕНТНИХ МОДЕЛЯХ ЕНЕРГОРИНКУ

Залежно від ступеню конкуренції розрізняють чотири типи структуризації електроенергетичної галузі: вертикально інтегрована монополія, єдиний покупець, конкуренція на оптовому ринку, конкуренція на роздрібному ринку. Незалежно від того, який тип структуризації обрано, діяльність з передачі електроенергії залишається природною монополією, оскільки повна децентралізація у виробництві електроенергії не є оптимальною: якщо піковий попит виникає у всіх споживачів одночасно, можлива економія за рахунок об'єднання ресурсів.

По-перше, існує ризик завищення тарифів на передачу електроенергії, тому необхідною на ринку стає присутність регулюючого органу. По-друге, технологічні особливості експлуатації електромереж призводять до виникнення негативних зовнішніх ефектів. Це відбувається, якщо виконання контракту од-

ного зі споживачів зменшує добробут інших. По-третє, підвищується ризик впливу на передавальні підприємства зовнішніх по відношенню до нього суб'єктів – генеруючих компаній, регулюючих органів тощо.

Особливості структуризації енергоринку суттєво впливають на принципи ціноутворення на послуги з передачі електроенергії. У конкурентних моделях енергоринку видатки на передачу електроенергії стають більш значущими, оскільки необхідно брати до уваги не тільки цінову пропозицію незалежних постачальників, а і вартість доставки електроенергії у різні регіони. Зміст корпоративних відносин ускладнюється: необхідно не тільки укласти угоду з постачальником, а і визначити суб'єкта, який надасть послуги з транспортування електроенергії, а також прийме на себе ризики, якщо режим передачі електроенергії не співпадає з режимом генеруючого підприємства. За умов конкуренції в оптовому та роздрібному сегментах ціна на передачу електроенергії взагалі стає вирішальним фактором укладання угод.

Базовим принципом ціноутворення стає ціноутворення «знизу догори». Ціна послуг з передачі електроенергії не входить у споживчий тариф, а розраховується окремо як сума трьох компонентів:

- плати за доступ до мережі, призначена для покриття постійних витрат енергопередавальних підприємств, пов'язаних з будівництвом, введенням у дію та експлуатацією мереж. Зазвичай у плату за доступ включають витрати на користування землею, експлуатаційні витрати з підтримки мереж у робочому стані тощо. Плата за доступ визначається одним з двох способів: подвійні або двоставочні тарифи (two-part tariffs) та ціни Рамсея (Ramsey prices);

- плати за втрати на лініях електропередач. Чималі труднощі викликає вибір способу оцінки втрат, яка може здійснюватися як за фактом (фактичні втрати електроенергії, обчислені у поточних цінах), так і за нормативом (очікувані втрати за фіксованими у контракті цінами). Найчастіше споживач надає перевагу постійним цінам;

- плати за перевантаження. Якщо попит на електроенергію перевищує пропозицію за поточними цінами, у мережі виникає перевантаження або дисбаланс. Систематичні дисбаланси стимулюють довгострокові капіталовкладення у додаткові генеруючі потужності та будівництво нових ліній електропередач. Проте у короткостроковій перспективі взаємовигідні контракти між будь-яким генератором та споживачем електроенергії можуть підірвати добробут інших учасників.

Недоліками ціноутворення у конкурентних моделях є: вплив на ціноутворення та рішення про інвестування зовнішніх суб'єктів; високі трансакційні витрати, дискримінація споживачів залежно від того, коли вони приєдналися до мережі; наявність негативних зовнішніх ефектів (якщо доходи від експлуатації нових потужності з передачі електроенергії не відшкодовують капітальних витрат на їх будівництво, припинення проекту може знизити добробут інших учасників ринку).

П. М. ФОЩІЙ, магістр, НТУ «ХПІ», м. Харків

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Адаптація вітчизняних промислових підприємств до змін ринкового середовища та підвищення їх конкурентоспроможності є актуальним питанням сьогодні, відповідно дослідження проблем реструктуризації підприємств дозволяють розробити пропозиції для підприємств щодо пристосування до нових нестабільних умов господарювання.

Детальніше розглянемо сутність поняття реструктуризації.

Групування та систематизація окремих фрагментів визначень поняття «реструктуризації» дозволили зробити певні узагальнення за обраними характеристиками.

По-перше, реструктуризація – це засіб, який дозволяє забезпечити ефективне функціонування підприємства не лише в ринкових умовах.

По-друге, суттєвим аспектом реструктуризації в умовах нової економіки є формування у підприємства потенціалу до превентивного реагування на зміни зовнішнього середовища.

По-третє, напрями структурної перебудови підприємства повинні бути погоджені зі стратегією його розвитку.

По-четверте, вивчення теорії питання та аналіз діючої практики дозволяють підтримати точку зору фахівців, котрі вважають, що реструктуризація підприємства це комплекс структурних перетворень, що здійснюється на системній основі заходами організаційно-економічного, техніко-технологічного, правового і фінансового характеру.

І, по-п'яте, – довгостроковою ціллю кожного підприємства є збільшення вартості власного бізнесу, яке забезпечується через зростання ефективності виробництва, підвищення конкурентоспроможності, зміцнення фінансової стійкості, підвищення інвестиційної привабливості, тощо.

Виходячи з цього, поняття реструктуризації пропонується викласти у наступній редакції:

Реструктуризація – це засіб формування у підприємства потенційної спроможності та реальної здатності до реагування (в т.ч. превентивного) на зміни зовнішнього середовища відповідно до стратегії його розвитку шляхом проведення комплексу організаційно-економічних, техніко-технологічних, правових і фінансових заходів, спрямованих на зростання ринкової вартості його бізнесу.

Наведемо основні варіанти проведення реструктуризації підприємств: об'єднання (злиття) підприємств з утворенням нової юридичної особи; виділення окремих структурних підрозділів для подальшої діяльності; виділення окремих структурних підрозділів з утворенням нових юридичних осіб; передача виділених структурних підрозділів у сферу управління іншого органу управління; перепрофілювання підприємства.

Таким чином проект реструктуризації має визначити:

- економічне обґрунтування необхідності проведення реструктуризації;
- пропозиції щодо форм і методів реструктуризації;
- шляхи вирішення фінансових, соціальних та інших питань, пов'язаних із реструктуризацією;
- витрати на проведення реструктуризації та джерела їх фінансування;
- конкретні заходи, спрямовані на реалізацію проекту.

Таким чином, реструктуризація підприємств – це здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форми власності, організаційно-правової форми, з метою фінансового оздоровлення підприємства, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва.

Отже, реструктуризація є одним із засобів виходу підприємства з кризи та підвищення його конкурентоспроможності.

Е. П. ЧЕНЦОВА, канд. экон. наук, доцент, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

И. А. КИСТЕРЕВА, экономист, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

Е. А. КУРЦЕВА, инженер, Старый Оскол, Россия

К ВОПРОСУ ОБ АНАЛИЗЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНОГО КОМБИНАТА

В настоящее время наблюдается постоянный рост цен на железорудное сырье (ЖРС) и его дефицит. В этой связи руководство горно-обогатительного

комбината (ГОК) принимает активное участие в разработке комплекса мер по завоеванию большей доли рынка ЖРС с использованием новшеств в виде новых технологий, видов продукции, процессов. Вышеуказанные аспекты подтверждают необходимость тщательного анализа инновационной деятельности ОАО «ГОК». Для проведения детального анализа инновационной деятельности был выбран интегральный метод разложения факторов. Для характеристики развития предприятия используются такие обобщающие характеристики, как экстенсивные и интенсивные факторы экономического роста. Полученные значения экстенсивных и интенсивных факторов использовались для построения результирующего вектора инновационного развития на диагностической карте. Анализ результатов приведен в таблице 1.

Таблица 1. Характеристика развития ОАО «ГОК»

Показатель	2008 год	2009 год	2010 год
Объем производства, тыс. руб.	21822107	15205293	26518480
Общие затраты на производство (X), тыс. руб.	6576426	7373191	8170416
Затраты на 1 руб. произведенной продукции (У)	0,301	0,485	0,308
Ax	-	2064748,5	2044970,7
ΔF	-	-6616814	11313187
Ay	-	-8681562	9268216,3

Анализ полученных данных позволяет сделать вывод о том, что в 2009 г. предприятие находилось в зоне удорожания, характеризующейся предкризисным состоянием. Однако, уже в 2010 г. комбинат ступил на экстенсивно – интенсивный путь развития. Такой скачок объясняется мировым финансовым кризисом 2008 – 2009 гг., после которого предприятия достаточно быстро восстановилось.

Далее определим финансовые возможности организации. Это можно сделать, используя методику А.А. Трифиловой. Результаты оценки уровня инновационного потенциала ОАО «ГОК» приведены в таблице 2.

Таблица 2. Оценка уровня инновационного потенциала ОАО «ГОК»

№	Наименование показателя	2008 год, тыс. руб.	2009 год, тыс. руб.	2010 год, тыс. руб.
1	2	3	4	5
1.	Источники собственных средств	24363650	14799954	20582902
2.	Основные средства и прочие внеоборотные активы	9956207	11493770	14003443
3.	Наличие собственных оборотных средств (стр.1-стр.2)	14407443	3306184	6579459
4.	Долгосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0
5.	Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (стр.3+стр.4)	14407443	3306184	6579459

Окончание таблицы 2

1	2	3	4	5
6.	Краткосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0
7.	Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (стр.5+стр.6)	14407443	3306184	6579459
8.	Общая величина запасов	1758870	950136	1111328
9.	Затраты, связанные с внедрением новых технологий	3 348	0	198 100
10.	Затраты, связанные с внедрением улучшающих технологий	1508443	456386	2204300
11.	Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств для обеспечения производственного процесса и внедрения базисных и улучшающих технологий (стр.3-стр.8 –стр. 9 (или стр. 10))	12645225	2356048	5270031
		11140130	1899662	3263831
12.	Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (стр.5-стр.8–стр. 9 (или стр. 10))	12645225	2356048	5270031
		11140130	1899662	3263831
13.	Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат (стр.7-стр.8–стр. 9 (или стр. 10))	12645225	2356048	5270031
		11140130	1899662	3263831
14.	Трехкомпонентный показатель $S(x)$	(1; 1; 1)	(1; 1; 1)	(1; 1; 1)

На основе определяемых значений функции $S(x)$ можно выделить четыре основных типа инновационного потенциала предприятия: высокий, средний, низкий и нулевой.

Анализируя вышеизложенное, можно сделать следующие выводы. ГОК имеет высокий уровень инновационного потенциала и рекомендуемой стратегией его инновационного развития является стратегия «лидер – освоение новых технологий». Данная стратегия имеет множество преимуществ, позволяющих осуществить эффективное поступательное развитие ГОКу.

Е. П. ЧЕНЦОВА, канд. экон. наук, доцент, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

А. С. ЧЕНЦОВА, инженер, Старый Оскол, Россия;

О.А. НОВИКОВА, канд. экон. наук, ассистент, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия

Тьюторство в образовательном процессе с точки зрения экономической целесообразности

Тьюторство как категория существует достаточно давно и активно применяется за рубежом. Тьютор – это прежде всего наставник, психолог, конфликтолог, правовец, друг и помощник ученика на пути выбора дальнейшего образовательного направления. Данная категория стала упоминаться примерно

в XIV веке в классических английских университетах – Оксфорде и чуть позднее – в Кембридже.

Процесс самообразования – основной процесс получения университетских знаний, а тьюторство – возможность постоянно консультироваться с преподавателем и уточнять свои образовательные запросы.

Тьюторство выступает как практика индивидуального образовательного сопровождения, ориентированная на построение и реализацию персональной образовательной стратегии, учитывающей: личный потенциал человека, личную образовательную и социальную инфраструктуру и задачи основной деятельности.

Таким образом, тьюторы призваны сочетать в себе три роли: социальную (правовое и организационное обеспечение учебы), культурно-предметную (ориентацию в предметах и знаниях) и антропологическую. В этой связи антропологическая роль означает, что тьютор поможет ученику или студенту понять, какие требования предъявляет выбранная молодым человеком профессия и какие навыки необходимо приобрести (изучать иностранные языки, тренировать вестибулярный аппарат и пр.), чтобы двигаться по выбранной траектории вперед или выбрать что-то другое.

В качестве тьюторов можно рассматривать лучших студентов в учебном заведении. Они могут привлекаться к организации учебных курсов и могут выступать в качестве полноценных организаторов учебной деятельности, конечно же под контролем старших коллег. Анализируя вышеизложенное можно заметить, что экономическая нагрузка данного процесса сведена к минимуму. Однако социальный эффект может быть огромен, поскольку в результате данной работы тьюторы получают возможность накопить опыт в организации, управлении, продвинувшись в содержании собственной подготовки.

В силу данных обстоятельств, очевидно, что тьюторство как феномен экономически целесообразен. Есть все предпосылки и возможности для реального воплощения «наставничества» в вузах с промышленной ориентацией, обладающих кадровым потенциалом и желанием сформировать, воспитать новое поколение грамотных, целеустремленных специалистов, не боящихся перемен и стремящихся к позитивному развитию.

О. В. ЧЕРНЕЦЬКА, студентка, КНЦ ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ КАСОВИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Велику роль в розвитку сучасного підприємства відіграє організація на ньому системи внутрішнього контролю. Особливу увагу слід звернути на внутрішній контроль касових операцій, адже саме в цій ділянці бухгалтерського обліку допускається найбільша кількість порушень. Тому внутрішній контроль касових операцій на підприємстві є дуже трудомісткою і відповідальною ділянкою внутрішнього контролю на підприємстві.

Метою цього дослідження є розробка основних принципів організації внутрішнього контролю касових операцій для підвищення його якості. Головними завданнями цього дослідження є визначення мети внутрішнього контролю касових операцій і розгляд принципів його організації, які допоможуть її досягти.

Питання принципів організації внутрішнього контролю касових операцій підіймали такі автори як Заремба Є. М., Палій С. А., Борисенко М. В., Марченко Д. М., Гайдай Н., Білоусов А. та ін.

Метою внутрішнього контролю касових операцій є мінімізація ризику шахрайства, крадіжок і порушень стандартів бухгалтерського обліку касових операцій. Одним з найпопулярніших порушень є надмірне списання або неповне оприбуткування грошових коштів підприємства з метою їх привласнення. Також дуже великою проблемою є помилки допущені в заповненні прибуткових і видаткових касових ордерів, касових книг підприємства.

При організації внутрішнього контролю касових операцій на підприємстві ми повинні виконати такі вимоги: максимально виключити змогу привласнення грошових коштів підприємства, досягти правдивих висновків від аудитора, не дати змоги об'єкту внутрішнього контролю приховувати свої порушення і ухилятися від відповідальності.

Для досягнення таких результатів ми можемо керуватися такими принципами організації внутрішнього контролю:

- принцип постійної зміни контролера;
- принцип преміальної оплати за правдиві висновки суб'єкта внутрішнього контролю;
- принцип раптовості;

- принцип всеосяжності у просторі і часі;
- принцип спонтанності.

Застосування принципу постійної зміни контролера допоможе нам максимально виключити змову між суб'єктом і об'єктом контролю, адже змова більш вірогідна між постійно контактуючими людьми, а не між тими, хто незнайомий, або малознайомий.

Принцип преміальної оплати за знайдені порушення допоможе аудитору не піддатися спокусі вступити в змову з об'єктом контролю. Він знатиме, що отримає гідну винагороду за правдиві висновки.

Внутрішній контроль касових операцій завжди має бути несподіваним, аби не дати змоги підготуватися до нього, більш ретельно приховати порушення.

Оскільки, при роботі з готівкою зустрічається найбільша кількість порушень, при внутрішньому контролі касових операцій не можна допускати вибіркової перевірки. Робота касира підприємства повинна перевірятися повністю.

Принцип спонтанності полягає в тому, що кожен контролер буде використовувати свій сценарій перевірки. Не буде постійної схеми контролю, тому той, кого контролюють не матиме змоги бути готовим до перевірки завчасно, оминати при порушеннях ті ділянки, які постійно перевіряють.

Дотримання таких принципів допоможе підприємству запобігти негативного відображення нечесної роботи персоналу на його діяльності.

Н. И. ЧУПАХИНА, докт. экон. наук, профессор, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия

А. Н. САПРЫКИНА, ассистент, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия

Н. В. СЕЛЮТИНА, старший преподаватель, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

От точности определения себестоимости продукции зависит эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Не для всех предприятий применимы существующие методические рекомендации калькулирования себестоимости продукции. В этом случае необходимо самим предприятиям подбирать наиболее подходящие методы калькулирования.

В зависимости от объекта калькулирования и применения методов нормирования затрат на производство в бухгалтерском учете используют следующие методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции (работ,

услуг): 1) нормативный; 2) попроцессный; 3) попередельный; 4) позаказный. Охарактеризуем некоторые из этих методов.

Нормативный метод – это метод повседневного текущего контроля и выявления новых резервов экономии, выполняющий роль метода снижения себестоимости продукции и повышения рентабельности производства. Основные недостатки метода – сложности разработки норм и учета затрат.

Попроцессный метод учета затрат и калькулирования себестоимости получил широкое распространение на практике в связи с тем, что без значительного осложнения и трудоемкости учетного процесса возможна организация аналитического учета затрат по элементам и центрам ответственности. Калькулирование расходов по производственному процессу в целом расширяет состав прямых расходов, что позитивно влияет на точность оценки себестоимости продукции. Недостатком этого метода является то, что если производится обширный ассортимент продукции, то при оценке себестоимости каждого вида продукции следует учитывать технологические особенности его производства, что является достаточно трудоемким процессом.

Применение попередельного метода удобно в случаях, когда продукция разных степеней готовности (полуфабрикаты) сдается на склад или даже может быть реализована на сторону.

Т.о., применение того или иного метода учета затрат и калькулирования себестоимости зависит от специфики хозяйственной деятельности предприятия, качества ведения бухгалтерского учета, в частности с обоснованным разделением расходов на прямые и косвенные по объектам их учета. При этом важно понимать, как именно выбор того или иного метода отразится на финансовом результате деятельности предприятия.

Н. Л. ШИШКОВА, канд. екон. наук, доц., Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпропетровськ

СИНХРОНІЗАЦІЯ ОБЛІКОВИХ І КОНТРОЛЬНИХ ФУНКЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА: НЕОБХІДНІСТЬ І НАСЛІДКИ

Метою синхронізації облікових та контрольних функцій є формування програмно-технічного рішення, що дозволить:

– вести централізований оперативний облік, моніторинг, контроль та аналіз інформації на усіх рівнях організаційної структури по вертикалі та горизонталі за найбільш пріоритетними напрямками («фінансовий та бухгалтерський облік», «облік ТМЦ, основні засоби, надлишкове майно та майно, що

підлягає утилізації», «кадровий облік», «організація обміну документами в електронному вигляді між структурними підрозділами всіх рівнів та контролю виконавської дисципліни»);

- мінімізувати вплив людського фактору та забезпечити повноцінний аудит змін інформації;

- використати поточні напрацювання та впроваджені інформаційні системи підприємства.

Рішення повинне забезпечувати поетапне розширення його функціональних та продуктивних можливостей, у тому числі поступову автоматизацію процесів обліку, моніторингу, контролю та аналізу інших напрямків роботи підприємства.

Синхронізація даних структурних підрозділів різних рівнів вимагає забезпечення розмежування повноважень суб'єктів обміну та використання різних механізмів обміну даними в залежності від режиму функціонування як окремих підрозділів так і підприємства в цілому. Також необхідним є забезпечення використання однозначно визначених та однакових для всіх рівнів управління й обліку словників та нормативно-довідникової інформації.

Для досягнення таких цілей пропонується забезпечення проміжного збереження та контролю даних віддалених підрозділів на декількох рівнях управління підприємством, централізованого розмежування повноважень та використання електронного цифрового підпису посадових осіб для підтвердження виконаних ними дій. Для синхронізації даних діяльності структурних підрозділів пропонується використання адаптованого галузевого рішення 1С:Підприємство з інтеграцією механізмів розмежування повноважень.

Наявність первинної та консолідованої інформації всіх рівнів, збір та обробка якої забезпечується побудованими рішеннями, дозволяє організувати оперативний контроль діяльності структурних підрозділів та аналітичну обробку значного масиву даних підприємства на центральному рівні управління.

Таким чином, необхідність синхронізації обліку і внутрішнього контролю об'єктів очевидна. Але слід визначитися з інструментарієм, який математично та програмно дозволить якнайкраще організувати синхронізацію процесів.

Процес може створювати кілька інших процесів (вони називаються дочірніми процесами, а створивший їх процес по відношенню до них називається материнським), а ті в свою чергу можуть створювати свої дочірні процеси. Таким чином, утворюється дерево процесів. Як правило, дочірні процеси створюються материнськими для здійснення певної задачі, тому процесам необхідно взаємодіяти. Такий зв'язок називається міжпроцесорною взаємодією

(IPC – interprocess communication) і полягає в передачі даних від одного процесу до іншого, контролі діяльності процесів, синхронізації дій.

Таким чином, з метою організації контролю за діяльністю структурних підрозділів, забезпечення оперативного прийняття рішень та обміну інформацією між структурними підрозділами різних рівнів пропонується розбудова системи інформаційного обміну, що забезпечить оперативний обмін інформацією як у автоматичному режимі так й з регламентованими процедурами обміну, захищеним каналом зв'язку з використанням механізмів електронного цифрового підпису на основі існуючого рішення «Система інформаційного обміну».

**Секція № 2. ІНВЕСТИЦІЙНІ ТА ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ,
УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ, УПРАВЛІНСЬКІ ТА ФІНАНСОВІ
АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПРОДУКЦІЇ ТА ПІДПРИЄМСТВ**

О. Б. БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ, канд. техн. наук, доц., НТУ «ХПІ», м. Харків

**ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ
ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАХОДІВ З ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ**

Економічний ефект відображає різні вартісні показники, що характеризують проміжні та кінцеві результати промислового виробництва на підприємстві (в галузі чи в промисловості в цілому). До таких показників відносять обсяг товарної, чистої або реалізованої продукції; величину одержаного прибутку; економію тих або інших видів виробничих ресурсів або загальну економію від зниження собівартості продукції тощо.

Річний економічний ефект від реалізації заходів з теплопостачання на основі сучасних підходів можна визначити в такий спосіб:

$$\Delta B = B_1 - B_2 = (C_1 + E_H K_1) - (C_2 + E_H K_2), \quad (1)$$

де $B_1 - B_2$ – приведені витрати відповідно до і після реалізації заходів з теплопостачання на основі сучасних підходів; C_1, C_2 – відповідні річні витрати виробництва (експлуатаційні витрати) за тими варіантами; K_1, K_2 – капіталовкладення; E_H – нормативний коефіцієнт порівняльної ефективності капіталовкладень.

Перегрупувавши доданки у формулі (1) і замінивши річні витрати виробництва C добутком собівартості S на річний випуск продукції ϵ , одержимо формулу річного економічного ефекту, грн./рік

$$\Delta S = \Delta S \epsilon - E_H \Delta K, \quad (2)$$

де ΔS – це економія (зниження) собівартості, що дорівнює $S_1 - S_2$.

Очевидно, що умовою економічно правильного рішення є:

$$\Delta S \epsilon > E_H \Delta K. \quad (3)$$

Запланований приріст річного прибутку від зниження собівартості теплової енергії, грн./рік (Δm):

$$\Delta m = (S_1 - S_2) \epsilon, \quad (4)$$

де S_1, S_2 – собівартість теплової енергії до і після реалізації заходів з теплопостачання на основі сучасних підходів; ϵ – кількість виробленої теплової енергії.

Розглянемо докладно складові річного економічного ефекту.

Приведені витрати – це сумарні витрати, що враховують капіталовкладення і експлуатаційні витрати, та зведені до єдиного вимірника. Також, **приведені витрати** – це сума поточних витрат, які приведені до однакової розмірності відповідно до нормативного коефіцієнта ефективності.

Для економічно вигідного варіанту повинно:

$$C + E_H K = \min. \quad (5)$$

Основними складовими капіталовкладень і експлуатаційних витрат, які доводиться враховувати при техніко-економічних розрахунках в області теплопостачання, є такі:

1) капіталовкладення:

- ✓ у джерела теплової і електричної енергії: теплоелектроцентралі (ТЕЦ), районні теплові електричні станції (КЕС), районні або місцеві котельні;
- ✓ у теплові і електричні мережі, в центральні (ЦТП) і місцеві (МТП) теплові пункти;
- ✓ у місцеві абонентські установки і окремі елементи систем теплопостачання: насоси, теплообмінники, баки-акумулятори та ін.

2) експлуатаційні витрати:

- ✓ щорічні відрахування від перерахованих вище капіталовкладень на амортизацію, поточний ремонт, техніку безпеки та ін.;
- ✓ щорічні витрати на паливо, теплові втрати, перекачування теплоносія, воду, хімоводоочистку підживлювальної води і на обслуговування систем теплопостачання.

Крім того, при будівництві систем теплопостачання доводиться іноді враховувати додаткові витрати, пов'язані з відторгненням землі, перенесенням існуючих виробництв з компенсацією продукції, що втрачається, та ін.

3. БОХНЯЖ, докт. філософії, проф., Університет Вашингтону, США;

Т. В. ДАНЬКО, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХП», м. Харків;

А. О. ЛУЦЕНКО, магістрант, НТУ «ХП», м. Харків.

ВИКОРИСТАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТЕХНІЧНОЇ ДОПОМОГИ ПРИ ВИХОДІ НА РИНКИ ЄС

Підписання та нещодавна ратифікація Угоди щодо асоційованого членства України в Європейському Союзі створюють сприятливі умови для виходу українських підприємств на ринки країн-членів ЄС. У зв'язку з цим актуальності набуває питання підтримки експорту та надання допомоги вітчизняним підприємствам у виході на іноземні ринки, зокрема шляхом використання ними

можливостей міжнародної технічної допомоги. Так, очікується, що у наступні роки загальна підтримка України з боку ЄС може скласти 11 мільярдів євро. Частину з цих коштів складатиме саме технічна допомога.

У вітчизняній економічній науці досліджуються питання пов'язані з МТД, зокрема можна виділити праці таких науковців як М. Васильєвої, М. Корюкалова, Н. Бородчука, Л. Кістерського, О.Палюх, А. Базилюка. Однак аналіз публікацій показав, що недостатньо уваги приділяється саме практичному аспекту пошуку та використання можливостей МТД малими та середніми підприємствами України при виході на зовнішні ринки.

Зробивши огляд форм МТД, ми дійшли висновку, що технічну допомогу, яка може бути використана підприємствами України при виході на ринки ЄС, можна розділити на три типи:

1) консультативна, яка полягає у наданні технічного сприяння лише через консультації, навчання, тренінги і т.д.;

2) галузева, яку можуть отримати лише підприємства певної галузі у різних формах як інформаційній так і фінансовій;

3) міждержавна, яка полягає у наданні різних форм технічної допомоги українським підприємствам-експортерам від конкретної держави-члена ЄС.

Отже, на нашу думку, механізми та інструменти використання міжнародної технічної допомоги малими та середніми підприємствами України при виході на ринки Європейського Союзу потребують подальшого дослідження, адже вкрай важливо інформувати підприємців про можливості отримання іноземних грантів, правильну підготовку проектів для залучення та використання міжнародної технічної допомоги.

М. О. БРАТКОВ, студент, НТУ «ХПИ», г. Харьков;

Н. В. ШИРЯЕВА, канд. техн. наук, ст. преподаватель, НТУ «ХПИ», г. Харьков;

А. Б. БЕЛОЦЕРКОВСКИЙ, канд. техн. наук, доц., НТУ «ХПИ», г. Харьков

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ УКРАИНЫ

В период экономического равновесия в Украине слабо ощущались проблемы нехватки топливно-энергетических ресурсов и несовершенства отопительных систем. Но равновесие пошатнулось, и государство начало ощущать нехватку энергоресурсов, и в полной мере почувствовало недостатки систем теплоснабжения домов. Это порождает зависимость экономики Украины от

стран-экспортеров топливно-энергетических ресурсов и является угрозой для ее энергетической и национальной безопасности.

Значительное количество жилых зданий в Украине было построено во времена Советского Союза. Используемые технологии теплотрасс и теплосбережения были не совершенны и требовали доработки. Вследствие этого, ежегодно проводятся ресурсоемкие регламентные работы по проверкам теплоснабжающих труб и теплоэлектроцентралей. Вдобавок ко всему, внутридомовые тепловые сети и оборудование имеют свой срок эксплуатации, который, в среднем, подходит к концу. Но откуда взять энергоресурсы? В Украине добывается 21,3 млрд. м³ природного газа и 64,2 млн. т каменного угля. А потребляется – 48,3 млрд. м³ и 70,8 млн. т соответственно. Населением используется 41,4% потребляемого газа, а это означает, что газа, добываемого в Украине, более чем достаточно для удовлетворения нужд украинцев. Более того, страна имеет масштабный потенциал энергосбережения, который не используется полностью: по данным Института общей энергетики НАН Украины потенциал энергосбережения страны оценивается на уровне 42–48%. Основная экономия топливно-энергетических ресурсов может быть достигнута по расчетам экспертов в промышленности – 38%, в жилищно-коммунальном хозяйстве – почти 30% и непосредственно в топливно-энергетическом секторе – 17%.

С. В. БРІК, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», м. Харків

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ДОКУМЕНТООБІГУ В РЕСТОРАННОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Кожне підприємство, здійснюючи господарську операцію, зобов'язане фіксувати даний факт, оформлюючи відповідний документ. У зв'язку з тим, що діяльність підприємств ресторанного господарства супроводжується процесом виробництва, торгівлі і надання послуг, використовуючи при цьому значну частину активів у вигляді запасів, тому відповідно документування у даній галузі є досить трудомістким.

Основні з форм первинної документації, що рекомендовані до застосування на підприємствах ресторанного господарства:

- план-меню;
- вимога до комори;
- денні забірні листи;
- замовлення-рахунок;
- акт про реалізацію готових виробів за готівковий розрахунок;

- товарний звіт;
- акт про передачу товарів і тари при зміні матеріально відповідальної особи.

Крім зазначеного, пропонуємо впровадити на підприємствах ресторанного господарства Акт на відпуск харчування по безготівковому розрахунку, який може оформлюватись, при відпуску харчування особам, які придбали абонемент на певний період.

Заключним етапом облікових процедур є здійснення записів до облікових реєстрів:

- Журнал 3, відомість аналітичного обліку по рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками» як складова частина Журналу 3 [6].
- Журнал 5 або 5 А і Відомість 5.1 обліку руху запасів [6].

Наведені реєстри синтетичного і аналітичного обліку повинні знайти своє відображення в графіку документообігу.

Складений графік документообігу у закладах ресторанного господарства дозволить розглядати документи залежно від етапів, на яких знаходиться продукція:

- у коморі (складі) – товарна книга (картки складського обліку матеріалів), товарний звіт, відомість про залишки товарів на складі (у коморі), вимога до комори, накладна на відпуск запасів з комори;
- у виробництві – калькуляційна картка, план-меню, вимога до комори на одержання сировини, акт про реалізацію готових виробів кухні за готівку, акт про реалізацію і відпуск виробів кухні, акт про продаж і відпуск виробів кухні, денний забірний лист, замовлення рахунок, меню на відпуск продуктів працівникам закладу, звіт про рух продуктів і тари по кухні, звіт про рух продуктів у виробництві, контрольний розрахунок;
- реалізація – акт про передачу товару і тари під час зміни матеріально відповідальної особи, товарний звіт, розрахунковий документ, звіт про рух продуктів і тари по кухні.

Висновки:

- ускладнена специфіка облікового процесу на підприємствах ресторанного бізнесу потребує введення поетапного бухгалтерського обліку;
- враховуючи переваги та зручність безготівкових форм розрахунків, на підприємствах ресторанного господарства доцільно впровадити Акт на відпуск харчування по безготівковому розрахунку.

– удосконалені первинні та зведені документи з обліку запасів, які забезпечують інформацією відповідних користувачів, дозволять якісно сформувати графік документообігу, від якого залежить ефективне функціонування підприємства в цілому.

Н. О. ВЛАСОВА, канд. екон. наук, проф., НТУ «ХПІ», м. Харків

РОЗВИТОК – ОБ’ЄКТИВНА УМОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Умовою успішного функціонування та забезпечення конкурентоспроможності, не тільки сьогодні, але й у майбутньому є розвиток підприємства. У широкому розумінні розвиток – це процес змін, перехід від одного стану до іншого, більш досконалого.

Розвиток на відміну від зростання передбачає нарощування якісних змін, розширює можливості підприємства до відновлення та реагування на різного роду виклики зовнішнього середовища в умовах зростаючої невизначеності. Розвиток характеризується керованістю та цілеспрямованістю. В той час, як зростання характеризує кількісні зміни й можливо при незмінних якісних характеристиках системи та, як правило, викликано дією зовнішніх факторів. Зростання має певні обмеження (ресурсні, ринкові) й потребує на деякому етапі якісних змін, тобто переходу на новий рівень. В іншому випадку можливими стають спад та криза у стані підприємства.

Розвиток є багатогранним явищем, що обумовлює наявність різноманітних класифікаційних ознак його видового прояву на рівні підприємств (таблиця).

Врахування наведеної типології дозволяє визначити найбільш прийнятні моделі розвитку підприємств в залежності від конкретних умов та цілей їх функціонування, етапу життєвого циклу, можливих джерел забезпечення ресурсами.

Для стійкого розвитку підприємства важливо швидко реагувати на зміни у структурі галузевого оточення, помітити нове й впровадити його. Впровадження інновацій дозволяє підприємству досягати лідерства на ринку та утримувати конкурентні переваги.

Таблиця. Класифікація видів розвитку підприємства

Ознака	Види розвитку
1. Динаміка змін	1.1.Еволюційний – поступовий, рівномірний
	1.2.Революційний – стрибкоподібний, нерівномірний
2. Якість змін	2.1.Прогресивний
	2.2.Регресивний (антирозвиток)
3. За масштабом змін	3.1.Локальний (в окремих підрозділах або сферах діяльності)
	3.2.Загально-корпоративний (у всіх сферах діяльності)
4. За об'єктом змін	4.1.Організаційний
	4.2.Техніко-технологічний
	4.3.Соціальний
	4.4.Економічний
5.За базою змін	5.1.Екстенсивний (за рахунок кількісних змін)
	5.2.Інтенсивний (за рахунок якісних змін)
	5.3.Екстенсивно-інтенсивний (з перевагою кількісних змін)
	5.4.Інтерсивно-екстенсивний (з перевагою якісних змін)
6. За характером змін	6.1.Спрямований
	6.2.Циклічний
	6.3.Спиральний
7. За типом стратегії	7.1.Адаптивний
	7.2.Реактивний
	7.3.Виперджаючий (превентивний)
8. За новизною підходів	8.1.Традиційний
	8.2.Інноваційний

Серед можливих варіантів розвитку підприємства виділяють такі:

- внутрішнє зростання за рахунок використання власних ресурсів;
- перерозподіл внутрішніх ресурсів, зосередження їх на пріоритетних напрямках, диверсифікація діяльності;
- припинення неперіоритетних напрямків діяльності, не забезпечених ресурсами, шляхом продажу акцій та активів або внутрішньої ліквідації та переорієнтації;
- відокремлення, передача видів діяльності, не забезпечених ресурсами, іншим виконавцям на договірній основі, шляхом продажу або відділення активів;
- злиття, поглинання як засіб збільшення ресурсів.

Сучасний розвиток підприємств здійснюється за використанням різноманітних моделей: оргпроекування та реінжинірингу, реорганізації та реструктуризації, аутсорсинга та бенчмаркінга, тощо.

Є. С. ВОЛИК, магістрант, НТУ «ХП», м. Харків

ЗАЛЕЖНІСТЬ РІВНЯ БОРГОВОГО ФІНАНСУВАННЯ В МЕТАЛУРГІЇ ВІД БІЗНЕС ЦИКЛУ В УКРАЇНІ ТА ЗАКОРДОНОМ

Металургійна промисловість є однією з галузей спеціалізації України в сучасному міжнародному розподілі праці. Частка металургійної промисловості у вартісному вираженні ВВП країни становить близько 38% ВВП країни, 18,5% промислового виробництва, з яких 56,2% – експорт [1].

В роботі було проведено аналіз співвідношення зобов'язань та власного капіталу (коефіцієнт фінансового левериджу) на українських підприємствах металургійної галузі за певні періоди бізнес циклу та їх порівняння з даним показником закордонних компаній.

Для визначення даних показників була зроблена вибірка з числа українських та закордонних компаній.

Ціни акцій металургійних підприємств дозволяють відстежити бізнес цикл галузі, а саме періоди зростання і спаду, що дає можливість проаналізувати залежність рівня боргового фінансування на підприємствах від бізнес циклу.

Ринки металопродукції мають циклічний характер [2]. Ця властивість проявляється у зміні динаміки цін на продукцію галузі, що повторюється з різною періодичністю і обумовлена динамікою балансу попиту та пропозиції металопродукції на ринках.

Під час підйому українські металургійні підприємства демонструють співвідношення зобов'язань та власного капіталу на рівні 0,9–1,1. Під час спаду дане співвідношення знижується вдвічі і складає в середньому 0,5. Міжнародні компанії в таких самих проміжках часу демонструють збільшення коефіцієнта фінансового левериджу до 2 і зменшення до 1,4 відповідно.

Проведені нами дослідження свідчать про наявність залежності між рівнем боргового фінансування компаній металургійного сектору і бізнес циклами.

Список літератури: 1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> . 2. Эндрю Абель, Бен Бернанке Макроэкономика. – ООО «Питер Пресс», 2008. – 762 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНЕ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕТП З ПОБУТОВИМ СПОЖИВАЧЕМ-РЕГУЛЯТОРОМ У РОЛІ БІЗНЕС-ПАРТНЕРА ОЕС УКРАЇНИ

В наш час питання енергозбереження є ключовим питанням в процесі глобалізації світу. Дослідження з пошуку інвесторів для енергетики України показало [1], що побутовий споживач може виступити в ролі партнера-регулятора [2] та бізнес-партнера [3] при впровадженні електротеплопостачання (ЕТП) з суб'єктами енергетичної галузі.

У рамках нової моделі енергетичного ринку України запропонована концепція нового типу незалежного постачальника енергії – інтернет-біржи «Енергобіржа», яка обслуговуватиме всі три типи побутових споживачів категорії «В» [4] (рис.). Показано, що дана пропозиція не суперечить існуючим організаційно-економічним зв'язкам між енергопідприємствами в об'єднаній енергетичній системі (ОЕС).



Рис. Схема організаційно-економічних відносин на ринку електричної енергії

На рис. показано взаємозв'язок і взаємозумовленість запропонованої концепції інтернет-біржі і технології «розумних» мереж. Показано виникнення неформальної корпорації, об'єднуючої побутових споживачів-регуляторів та енергопідприємства задля спільної діяльності на Оптовому ринку електричної енергії України та вдосконалення електро- та теплозабезпечення споживачів в рамках завдань, вирішуваних комунальною енергетикою.

Розроблено план заходів з державного стимулювання подальшого зростання частки споживачів категорії «В» і перетворення їх у споживачів-регуляторів: енергетичним компаніям ввести статистичний облік і контроль за групами споживачів; створення компаній з монтажу обладнання; технічний контроль і дистанційне керування попитом; розробка законодавчої бази інтернет-біржі; впровадження нової системи кредитування для побутового споживача; впровадження державного стимулювання для банків (рефінансування); впровадження соціальної реклами для популяризації енергозберігаючої програми.

Список літератури: 1. Гаврикова А.О. Экономическая оценка интеграции бытового потребителя в статусе партнера-регулятора в энергетическую систему региона. / Збірник наукових праць. Экономика в промышленности – М.: – 2013. – № 13. – С. 111–115. 2. Гаврикова А.О., Замула О.О. Організаційно-економічне моделювання розподілу енергоспоживання побутовим споживачем партнером-регулятором. / Вісник Херсонського державного університету. Збірник наукових праць. – Х: «ХДУ». – 2013. – №3. – С. 29–32. 3. Гаврикова А.О., Гаврись О.М. Аналіз окупності комбінованого теплопостачання з побутовим споживачем у ролі інвестора. / Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова. 2013. Т. 18 Вип. 4/1. – 2013. – С. 80–83. 4. Гаврикова А.О. Новый статус бытовых потребителей в контексте рыночных преобразований отечественного энергосектора. / Науковий журнал «Бізнес Інформ». Тематичний випуск: Оцінка пріоритетності та результативності державних цільових програм в Україні. – Х: «ІНЖЕК». – 2012. – № 12. – С. 105–109.

М. О. ГАВРИСЬ, ст. викладач, НТУ «ХПІ», м. Харків;

О. О. ГАВРИСЬ, ст. викладач, НТУ «ХПІ», м. Харків

ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТА ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Складна і нестабільна ситуація в економіці України є її основною ознакою з кінця 2008 року, коли наша держава вперше відчула вплив світової економічної кризи. Її руйнівні наслідки були підсилені численними внутрішніми та зовнішніми факторами, такими як проблеми банківського сектору, зокрема, великою кількістю непідкріплених відповідними доходами кредитів приватних осіб, у тому числі, в іноземній валюті, зниженням світових цін на окремі види сировини та продукції невисокого ступеня переробки, таких як руди металів, прокат, труби, продукція хімічної промисловості, а також швидкою девальвацією гривні з 4,5–5 до понад 8 гривень за долар, яка не тільки стала логічним продовженням названих проблем, а і значно пришвидшила деструктивні процеси в економіці. І хоча вже у 2009–2010 роках спостерігалися окремі ознаки відновлення, систематичного характеру вони не набули. Як і прогнозував багато хто з вітчизняних та зарубіжних економістів, стагнація вітчизняної еко-

номіки затяглася на роки. За цими ж прогнозами, стійке зростання мало б початися у 2013–2014 роках. Проте, в Україні знову сталися події, які вже найближчим часом увійдуть у курс новітньої історії не лише нашої держави, а і більшості країн світу. Протести кінця 2013 – початку 2014 років у Києві та інших містах України, їхнє придушення, анексія Криму, введення спочатку терористичних, а потім і регулярних військ РФ на територію Донецької та Луганської областей, постійні військові дії, втрати як серед силовиків, так і серед цивільного населення, боротьба з тероризмом по всій території України – все це призвело до катастрофічних наслідків і в економіці. Знижується виробництво продукції у більшості галузей, зокрема у промисловості, сотні підприємств зруйновані, розграбовані, або тимчасово зупинені, сотні тисяч людей залишилися без роботи, житла, а часом і без засобів до існування. Знову суттєво здешевіла національна валюта – цього разу спочатку до майже 12, а потім і до понад 13 гривень за долар. Незважаючи на такі, безсумнівно, позитивні зрушення, як успішно проведені президентські вибори, а також підписання угоди про асоціацію з ЄС, іноземні інвестори не поспішають вкладати кошти у реальний сектор економіки, доки на території України тривають бойові дії і не спостерігається стійкий процес деескалації напруженості.

Цілком очевидно, що названі вище причини не сприяють інтенсифікації відтворення основних засобів вітчизняних підприємств. Кредитні кошти сьогодні як ніколи дорогі, наприклад, реальні ставки комерційних банків за кредитами у євро сягають, часом, понад 30% річних, а отримати кредит складно не тільки в іноземній, а і в національній валюті. На відміну від іноземних валют, з готівковою та безготівковою масою гривні проблем сьогодні немає. Але є невпевненість банків у її завтрашньому курсі, що змушує їх виставляти підвищені умови до потенційних отримувачів кредитів, а також піднімати відсоткові ставки. Власних ресурсів багатьом підприємствам не вистачає навіть для підтримання достатньої маси оборотних коштів, не кажучи вже про оновлення необоротних активів. Залишається лізинг, галузь якого досить динамічно, хоча і не без питань, зростала навіть у найскладніші роки кризи. Але лізингові компанії зараз мають ті ж проблеми, що і фінансові установи, тому скористатися їхніми послугами буває не набагато простіше і доступніше. Стає очевидним, що займатися придбанням та створенням основних засобів зараз можуть займатися лише найбільш ефективні підприємства, які не втратили рентабельність у складні часи. Для інших же на перший план виходить саме підвищення ефективності використання наявних об'єктів. І серед пріоритетних напрямків тут

можна назвати підвищення екстенсивності їхнього використання, створення нових, більш ефективних у відношенні використання виробничих потужностей, видів продукції, а також інтенсивну модернізацію виробничого обладнання з метою доведення його характеристик до сучасних стандартів.

О. Є. ГАПОНЕНКО, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», м. Харків

РЕАЛІЗАЦІЯ ЗАВДАНЬ ТА ФУНКЦІЙ ФАКТОРИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В сучасних умовах господарювання важливого значення для прискорення обігу коштів у розрахунках, скорочення обсягів дебіторської заборгованості і зменшення обсягу неплатежів набуває факторинг.

Дослідження літературних джерел [1–6] дало змогу систематизувати основні завдання та функції факторингу та сформулювати його позитивні наслідки для підприємства наступним чином:

Виробничі завдання:

- 1) збільшення оборотності обігових коштів і, як наслідок, зменшення потреби в них;
- 2) захист від втраченої вигоди.

Фінансові завдання:

- 1) отримання довгострокового необмеженого беззаставного фінансування;
- 2) поліпшення ліквідності балансу;
- 3) зменшення кредитного навантаження;
- 4) прогнозованість та стабільність грошових надходжень;
- 5) підвищення рівня платіжної дисципліни покупців;
- 6) оптимізація сплати ПДВ.

Маркетингові завдання:

- 1) захист ринкової частки підприємства;
- 2) розвиток бізнесу (сегмент, ринок, галузь);
- 3) одержання конкурентних переваг;
- 4) виведення на ринок нових продуктів, торговельних марок;
- 5) поліпшення іміджу підприємства серед клієнтів завдяки регулярності та точності в розрахунках.

Функції факторингу:

1. Фінансування поставок товарів (в залежності від ризиків, характерних для конкретної факторингової операції, сума фінансування складає до 95 % від

загальної суми угоди; решта суми зберігається на гарантійному депозиті, на який нараховуються відсотки).

2. Управління дебіторською заборгованістю, що передбачає:

- 1) контроль за своєчасністю оплати заборгованості;
- 2) експертизу документів, що підтверджують дійсність поставки товарів.

3. Уникнення валютних, процентних, ліквідних, ринкових ризиків.

4. Інформаційне обслуговування клієнта (оцінка платоспроможності контрагентів постачальника).

Список літератури: 1. Офіційний сайт банку «Аваль» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.aval.ua. 2. Офіційний сайт банку «Приватбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.privatbank.ua>. 3. Офіційний сайт «Простобанк Консалтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prostobank.com>. 4. Офіційний сайт банку «Укрсоцбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.usb.com.ua>. 5. Смачило В. В. Сутність факторингу та його використання при управлінні дебіторською заборгованістю в Україні / В. В. Смачило, Є. В. Дубровська // Фінанси України. – 2007. – №7. – С. 35–45. 6. Федорченко О. Є. Сутність факторингу та його роль в управлінні дебіторською заборгованістю на підприємстві / О. Є. Федорченко // Економічний простір. – 2008. – № 13. – С. 237–243. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до журналу: <http://www.nbuv.gov.ua>.

3. М. ГЕРАСИМІВ, канд. геогр. наук, доц., ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут», м. Бережани

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Важливим завданням на сучасному етапі розвитку суспільства є узгодження економічної, екологічної та соціальної складових сталого розвитку, принципи якого проголошені на конференції з навколишнього середовища та розвитку в Ріо-де-Жанейро у 1992 році.

Досягнення економічної стабільності та економічного зростання не повинні суперечити природним закономірностям розвитку регіональних господарських систем та інтересам майбутніх поколінь.

Складна економічна та політична ситуація в країні змушує акцентувати увагу на завданнях першочергової необхідності, залишаючи поза увагою пріоритети сталого розвитку, курс на який взяла Україна.

Зростання соціально-економічної напруженості в суспільстві, зниження доходів населення, нестабільність та скорочення виробництва, особливо у східних регіонах країни, потребують вжиття заходів для забезпечення економічної безпеки та екологічної стійкості.

Потрібно розробити програму сталого розвитку регіонів України із врахуванням сучасної ситуації, історичних особливостей територій, наявних ресурсів та потенційних можливостей розвитку.

Для забезпечення розвитку регіонів у відповідності із вимогами сталого розвитку потрібно:

- забезпечити можливість ефективного використання потенціалу регіонів;
- закріпити на законодавчому рівні ідеї та принципи сталого розвитку;
- розробити конкретні заходи для забезпечення безконфліктного співіснування суспільства та природи, сталого економічного зростання та соціального розвитку;
- розробити антикризові програми розвитку для кожного регіону країни;
- звернути увагу на рівень соціального забезпечення найбільш незахищених верств населення;
- створити умови для самозайнятості населення та підтримки малого бізнесу;
- вжити заходів для забезпечення раціонального природокористування та охорони навколишнього середовища;
- сприяти вирівнюванню рівнів економічного розвитку окремих регіонів країни.

Ю. В. ГЕРУС, аспірант, НУДПСУ, м. Ірпінь

РОЗВИТОК ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Серед чинників тих перетворень, які формують нову парадигму економічного зростання, що домінуватиме у XXI столітті, сьогодні ключовим постає розвиток медичного страхування. Медичне страхування є одним із видів загальнообов'язкового державного соціального страхування, що дає можливість населенню безкоштовно отримувати певний спектр соціальних послуг. Проте перелік видів цих соціальних послуг є надто вузьким та не дає можливості повністю реалізувати потреби у медичному забезпеченні. Також протягом останніх років спостерігається тенденція зменшення фінансування охорони здоров'я, низька якість медичного обслуговування та збільшення рівня захворювання, всі ці чинники змушують користуватися населення приватною страховою послугою – добровільним медичним страхуванням.

Загалом за 2013 рік ринок добровільного медичного страхування склав близько 1395,7 млн. грн. чистих страхових премій, що на 115,6 млн. грн. або на 9% більше, ніж у 2012 році [1]. Щодо страхових виплат по добровільному медичному страхуванні, то вони становили 1010,1 млн. грн., що на 109,3 млн. грн. або на 12,1% більше ніж за 2012р. За минулий рік було урегульовано 2292,9 тис.

страхових випадків, що на 131,7 тис. або на 6,1% більше ніж за 2012 р [2]. Це означає, що добровільне медичне страхування супроводжується позитивною тенденцією стабільності та росту.

Проте існує певна кількість неузгоджених проблем, які стримують подальший ефективний розвиток добровільного медичного страхування в Україні:

- політична та економічна ситуація в країні;
- низький рівень доходів населення;
- недооцінка ролі недержавних фінансових інститутів;
- відсутність оптимальної податкової політики, яка б стимулювала розвиток медичного страхування;
- недосконалість законодавчої бази
- недостатній попит населення на купівлю соціальних пакетів добровільного медичного страхування, спричинений високою вартістю страхових полісів;
- низький рівень страхової культури населення;
- відсутність реального механізму контролю за якістю наданих страхувальнику послуг та важелів впливу на поліпшення якості обслуговування в лікарнях державної та комунальної форми власності.

Для вирішення цих проблем необхідно налагодити економічну ситуацію в країні, удосконалити страхові продукти, орієнтуючись на населення із середнім рівнем доходу, проводити базові семінари в навчальних закладах та різного роду організаціях для підвищення страхової грамотності громадян .

Підсумовуючи викладене, зазначимо, добровільне медичне страхування є перспективним видом страхування та показало у 2013 році свою стійку позицію на ринку. Кожний громадянин може убезпечити своє життя від різного роду ризиків придбавши страховий медичний поліс, а наведені нами дані підтвердили, що протягом останніх років страхові премії зростають (відповідно і довіра населення підвищується), а страхові виплати при настанні страхових випадків реально здійснюються.

Список літератури: 1. Залетов А. Ринок добровільного медичного страхування – стабільний ріст / А. Залетов // Insurance Top (Лідери страхового ринку 2013). – 2014. – №1 (45). – С. 9.
2. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.

М. І. ГОЙХМАН, канд. техні. наук, доцент, здобувач, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України, м.Київ

ДІАГНОСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ЧЕРЕЗ АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНИХ НОРМАТИВІВ

Відомим фактом є те, що задля забезпечення ринкових відносин в будь-якій державі, у ній має функціонувати адекватна сучасна банківська система, від якої залежить реальний сектор економіки, гнучкість та еластичність грошово-кредитної системи тощо. Регулятор вітчизняної банківської системи – Національний банк України – розробив та використовує систему економічних нормативів діяльності банків, за якою здійснює моніторинг банківської системи. Питання дотримання нормативних значень фінансовими інститутами (банками) є актуальним, так як інтегрально значення цих економічних нормативів відображають діяльність банківської системи в цілому.

Використання конкретного математичного інструментарію аналізу економічних нормативів в діагностиці діяльності банківської системи дозволяє отримати коректні та адекватні результати розрахунків щодо рівня відповідного інтегрального показника на основі оброблення статистичних даних ретроспективних, поточних та перспективних часових періодів. Метою такого аналізу є створення умов до вчасного реагування на негативні симптоми, що можуть бути визначені на етапі аналізу, а не на етапі їхнього руйнівного впливу на банківську систему країни в цілому. За для цього має використовуватися відповідний інструментарій, який базується на поєднанні математичного моделювання та інформаційних технологій у вигляді системи підтримки прийняття рішень, тому як великі обсяги даних не можуть бути оцінені та проаналізовані без відповідного програмного забезпечення, яке дозволяє не тільки продіагностувати банківську систему у ретроспективі та на поточний момент часу, але й прогнозувати майбутній стан банківської системи у відповідному напрямку.

В цілому, діагностику стану банківської системи у ретроспективі, оперативну та прогнозну слід виконувати кілька кроків. Крок 1. Визначення ретроспективних й поточних значень показників діяльності банківської системи (сектору, банку). Крок 2. Визначення відповідних (ретроспективних та поточних) значень інтегральних показників за окремими напрямками діагностики. Крок 3. Визначення відхилень значень інтегральних показників порівняно з попередніми звітними періодами. Крок 4. Ідентифікація впливу окремих індикаторів на зміну інтегрального показника та оцінювання масштабу впливу та рівня розвитку індикатора, що негативно пливає на інтегральний показник. Крок 5. Оціню-

вання можливих наслідків та причини негативної зміни індикатора. Крок 6. Моделювання різних сценаріїв розвитку, тобто зміни інтегрального показника відповідно до зміни його складових. Крок 7. Прийняття рішення щодо запровадження шляхів покращення майбутніх значень показників.

Результати використання методики аналізу економічних нормативів в діагностиці діяльності банківської системи на основі розрахунку та аналізу інтегрального показника свідчать, що коливання його значень, характеризуються негативними станами. Так, починаючи із II кварталу 2011 року до IV кварталу 2013 року, значення інтегрального показника коливаються близько позначки 0,92 од. та станом на IV квартал 2013 року досягає пікового значення за весь досліджуваний статистичний період – 0,94 од. Однак, далі має місце різке падіння (зменшення) значення інтегрального показника економічних нормативів банківської системи до рівня I кварталу 2008 року. Очевидно, що результатом такого падіння стала економічна ситуація в Україні, ситуація із вітчизняними банківськими установами, до яких уведено тимчасову адміністрацію, та загальне політичне становище в державі.

І. С. ГОЛОВКО-МАРЧЕНКО, аспірантка, ХНУБА, м. Харків

КЛАСИФІКАЦІЯ ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Першочерговою умовою формування конкурентоспроможності підприємства є визначення сукупності факторів, що впливають на її рівень. На початкових етапах дослідження важливим є вивчення і систематизація цих факторів. Оскільки для підтримки конкурентоспроможності на високому рівні необхідно чітко розуміти, які фактори позитивно впливають на рівень конкурентної позиції підприємства, а які негативно, а також на які чинники підприємство має вплив або не має.

Дослідженню факторів конкурентоспроможності підприємства присвячені наукові теоретичні та практичні дослідження багатьох вчених. Найчастіше зустрічається поділ факторів конкурентоспроможності на внутрішні та зовнішні. Так, Должанський І.З., Загорна Т.О. [1, с. 32] класифікуючи фактори конкурентоспроможності підприємства на зовнішні та внутрішні, до останніх відносять: систему та методи управління; рівень відповідності технологій процесу виробництва; рівень організації процесу виробництва; систему довгострокового планування; орієнтацію на маркетингову концепцію; інноваційний характер виробництва. Авторський колектив [2, с. 331–336] за місцем виникнення розме-

жовують фактори на зовнішні (екзогенні) та внутрішні (ендогенні), де діяльність підприємства, стан його ресурсної бази, характер організації системи стратегічного управління, система загального менеджменту – відносять до внутрішніх факторів. Схожу ознаку поділу – в залежності від місця походження – використовує й Піддубна Л.І. [3], поділяючи фактори на зовнішні та внутрішні, та розширюючи вказану класифікацію виділенням у внутрішніх (ендогенних) факторах класифікаційну ознаку – від виду ресурсів: технічні, технологічні, інтелектуальні, організаційні, фінансові, товарні, просторові; а від виду діяльності: операційні, інвестиційні, інноваційні, фінансові, маркетингові. В дослідженні [4, с. 431–436] до внутрішніх факторів віднесено: діяльність керівництва та апарату управління підприємства, організація та виробнича структура, професійний та кваліфікований рівень керуючих кадрів; система технологічного оснащення; сировина, матеріали, напівфабрикати; збут продукції. Крамаренко В.І. [5, с. 143], Россіхіна О.Є. [6, с. 184–187] та Балабанова Л.В. [7] підтримують поділ факторів конкурентоспроможності на внутрішні та зовнішні. Фатхутдинов Р.А. [8] поділ на зовнішні та внутрішні робить більш загальними групами: структурні, ресурсні, технічні, управлінські, ринкові, ефективність функціонування організації.

Аналіз даних класифікацій факторів конкурентоспроможності підприємства дозволяє зробити висновок, що основною ознакою поділу є відношення до суб'єкта господарювання, що дозволяє виділити групу внутрішніх та зовнішніх факторів. Подальші дослідження вимагають систематизацію вказаних факторів в групи та підгрупи за основною ознакою класифікації.

Список літератури: 1. Должанский І.З. Конкурентоспроможність підприємства: Навч. посібник / І.З. Должанский, Т.О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с. 2. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась, Т.В. Омеляненко, А.В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с. 3. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368 с. 4. Грицишин Н. Оцінка конкурентоспроможності підприємства // Вісник Львівського університету. Серія економічна. Вип. 33. – 2004. – С.431–436. 5. Тенденции развития экономики и формирование современной системы управления внешнеэкономическими связями: региональный аспект: Монография / под общей ред. д.э.н., проф. В.И. Крамаренко. – Симферополь: Культура народов Причерноморья, 2007. – 263 с. 6. Россіхіна О.Є. Основні фактори конкурентоспроможності підприємства / О.Є. Россіхіна // Держава та регіони. – 2010. – № 2. – С. 184 – 187. 7. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід: монографія / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецьк: Дон ДУЕТ, 2006. – 294 с. 8. Управление конкурентоспособностью организации. Учебник. – 2-е изд., испр. и доп. / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Изд-во Эскмо, 2005. – 544 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ БАЗИ ДАНИХ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розглянуті питання формування оптимальної ефективної і об'єктивної бази даних, які засновані на вивченні випадкових явищ, подій і величин. У всіх областях науки при дослідженні тих чи інших процесів доводиться стикатися з випадковими явищами, тобто з такими явищами, кожне з яких навіть при певному, однаковій кількості основних впливів і вихідних умов може протікати різним чином в результаті мінливості інших другорядних, але зазвичай досить численних впливів умов і зв'язків. Без такого формування бази вихідних даних неможливо проводити адекватне, об'єктивне й ефективне дослідження економічних явищ. На жаль, в прикладних і навіть у фундаментальних науково-дослідних роботах цьому питанню не надається майже належної уваги.

У статті, в результаті проведеного дослідження, прийняті до реалізації чотири постулати методології формування оптимальної та об'єктивної бази даних:

1) Репрезентативність вибірки. Нерепрезентативна вибірка не може служити основою для економічних досліджень і побудови моделей. Не репрезентативність вибірки на кожному етапі дослідження і побудови моделей «дасть про себе знати», і її не репрезентативність вимагатиме в подальшому додаткових зусиль для об'єктивного розгляду питань.

2) Спостереження що різко виділяються, які спотворюють результати аналізу і побудовану на їх основі економіко-математичну модель, яка не має в дійсності економічного сенсу; такий стан свідчить про недостовірність використовуваного для аналізу та побудови моделей вихідного матеріалу.

3) Однорідність вихідної інформації є основою економічного дослідження і побудови на її основі економіко-математичних моделей; моделі побудовані на основі неоднорідної бази даних будуть свідомо неадекватними.

4) Мультиколінеарність показників вихідної інформації. Кореляційний чи інший зв'язок між незалежними змінними в вибірковій сукупності не дозволяє використовувати для економічного аналізу математичних моделей; цей зв'язок слід зменшити або ще краще виключити.

Зазначені чотири постулати побудови квазіфункціональних моделей вибрані в результаті ретельно проведеного дослідження в якості основних аксіом

для адекватного формування бази даних та проведення на цій основі економічних досліджень і побудови економіко-математичних моделей, що використовуються для кількісного вирішення питань фінансового стану і стійкості розглянутої соціально-економічної системи.

І. С. ГУРСЬКА, канд. екон. наук, доц., Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України «Бережанський агро-технічний інститут», м. Бережани

ВПЛИВ ЧИННИКІВ НА ЕФЕКТИВНИЙ РОЗВИТОК МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Основою ефективного розвитку молочного скотарства в сучасних ринкових умовах є кількісна та якісна структура ресурсного забезпечення, а невідкладними проблемами є впровадження прогресивних технологій утримання та годівлі тварин, використання високопродуктивних порід та зменшення витрат енергоресурсів. Тільки реалізація цих завдань позитивно впливатиме на виробництво високоякісної, конкурентоздатної молочної продукції.

Молочне скотарство – традиційна галузь тваринництва Тернопільської області. Поглиблення економічної кризи та відсутність економічної зацікавленості товаровиробників у розвитку молочного скотарства, зниження платоспроможності населення та сільськогосподарських підприємств призвели до скорочення чисельності поголів'я великої рогатої худоби, в тому числі корів. У 2013 р. порівняно з 2000 р. в сільськогосподарських підприємствах спостерігається чітка тенденція до зменшення поголів'я великої рогатої худоби на 102,3 тис. гол., у тому числі корів на 28,0 тис. гол. Виробництво молока в області починаючи з 2000 р. щорічно зменшувалось. Найбільший спад виробництва молока приходить на період з 2005 по 2010 рр. і становило 35,5 та 34,5 тис. т відповідно. Проте 2011–2013 рр. намітилася незначна тенденція до зростання виробництва молока, і за підсумками аналізованого періоду становило у 2013 р. 48,5 тис. т.

Позитивною тенденцією в галузі є зростання середніх надоїв молока в динаміці. У 2013 р. середній надій молока від однієї корови становить 5250 кг. Порівняно з 2000 р. цей показник зріс на 3757 кг, що свідчить про зростання продуктивності корів.

Таблиця. Основні показники виробництва молока сільськогосподарськими підприємствами в Тернопільській області

Роки	Поголів'я, тис. гол.		Валове виробництво молока, тис. т	Удій від однієї корови, кг
	ВРХ	в т. ч. корів		
2000	132,4	37,9	72,9	1493
2005	41,0	12,6	35,5	3237
2010	26,6	9,0	34,5	4279
2011	29,4	9,4	37,7	4330
2012	30,6	9,5	44,2	4815
2013	30,1	9,9	48,5	5250

Розраховано за даними Головного управління статистики у Тернопільській області.

Важливими чинниками, які впливають на розвиток галузі молочного скотарства в сільськогосподарських підприємствах є: раціональне використання ресурсного потенціалу; удосконалення відтворення та поліпшення структури стада; належне забезпечення кормової бази; удосконалення механізмів цінової політики, фінансово-кредитної та банківської систем; організація виробничої діяльності на основі інвестиційно-інноваційного розвитку; контрактна система заготівлі молочної сировини між товаровиробниками і переробними підприємствами.

Список літератури: 1. Економічні напрями ефективного функціонування ринків продукції скотарства / [Льчук М.М., Калінчик М.В., Рудий М.М., Мельникова І.В., Савченко О.О.] –К.: Нічлава, 2009. – 352 с. 2. Сільське господарство Тернопільської області 2013: [стат. зб.]. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2014. – 216 с. 3. Тваринництво Тернопільщини за 2013 рік: [стат. зб.]. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2014. – 54 с.

Т. В. ДАНЬКО, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», м. Харків;
Є. В. ОСТАПЕНКО, студентка, НТУ «ХПІ», м. Харків.

АНАЛІЗ СТАНУ SMM НА ПІДПРИЄМСТВАХ АЕРОКОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ СВІТУ

Глобалізація є основним напрямом розвитку усіх сфер життя, у тому числі і промислової. Відкриті кордоні, вільний обмін товаром, інтелектом, технологіями та інформацією є передумовою виникнення високих стандартів та сильної ринкової конкуренції. Це змушує сучасні підприємства та організації всього світу відповідати цим критеріям. Тому у статті була акцентована увага на необхідності і важливості використання та впровадження політики SMM на сучасне підприємство.

Метою дослідження було визначення місця SMM у сучасному світі та аналіз його стану на вітчизняних підприємствах аерокосмічної галузі.

Дослідженню стану SMM на підприємствах аерокосмічної галузі світу присвячені роботи таких зарубіжних та вітчизняних авторів, як Qualman E., Friedman B., Халілов Д., Максимюк К., Чарлін Л., Джош Б. тощо.

В поданій науковій роботі були використані такі методи: метод порівняльного аналізу (для порівняння наданих трактувань поняття); логічний, аналітичний методи (для формулювання висновків і пропозицій), абстрагування (для усунення від неважливих властивостей та визначення суттєвих ознак), метод групування даних.

Спочатку був проаналізований дійсний стан SMM на підприємствах аерокосмічної галузі світу. 100 найбільш успішних та впливових компаній було обрано, їх діяльність розглянута. Індикатором були обрані наступні показники: twitter, linkedin, facebook, email, skype, slideshare, pinterest, google+, ROI SM. У результаті була виявлена прямо пропорційна залежність успішності компанії від рівня розвитку та інтегрованості SM у її діяльність.

Відповідно проведеним дослідом головною проблемою є відсутність використання SMM на вітчизняних підприємствах, нерозуміння важливості управління брендом та репутацією.

Є. С. ДМИТРИЄВ, магістрант, НТУ «ХПИ», Харків

СУТНІСТЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

В сьогоденних умовах, коли Україна знаходиться у стані переходу до ринкової економіки європейських країн перед сучасними українськими підприємствами гостро постає питання виживання і ефективної діяльності у довгостроковій перспективі. Вітчизняний ринок недостатньо місткий та не здатний поглинути всю запропоновану продукцію, що примушує підприємство виходити на зовнішні ринки, конкуренція на яких значно вища. Тому для забезпечення ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємству необхідна стратегія зовнішньоекономічної діяльності, згідно з якою воно зможе досягти довгострокових конкурентних переваг.

Стратегія ЗЕД підприємства визначає: ефективність діяльності підприємства, становище підприємства на ринку, особливості продукції порівняно з продукцією конкурентів, конкурентні переваги підприємства як наслідок узгодженості дій, життєвий цикл підприємства як результат ефективності правильно розробленої стратегії. Також вона визначає наступні основні завдання: формування напрямку діяльності підприємства та його стратегічних одиниць бізнесу, визначення ролі кожної стратегічної одиниці бізнесу і кожного його підрозділу

під час реалізації загальної стратегії, визначення розмірів та способів розподілу ресурсів між стратегічними одиницями бізнесу та іншими підрозділами.

Існуючі складові стратегії ЗЕД підприємства:

- Сфера діяльності (місія, цілі підприємства);
- Корпоративні завдання (визначення основних зацікавлених груп компанії, критеріїв оцінки діяльності та встановлення показників);
- Визначення стратегічних бізнес – одиниць (структуризація підприємства на бізнес-одиниці);
- Розміщення ресурсів (розподіл ресурсів між бізнес-одиницями, продуктами, ринками, функціональними відділами й основними видами діяльності);
- Розвиток різноманітних конкурентних переваг (підвищення конкурентоспроможності);
- Ефективні функціональні стратегії (пошук поведінки, яка орієнтована на оптимальне використання всіх ресурсів у межах заданої функції);
- Синергізм (компетенція, знання та нематеріальні активи підприємства, а також ресурси, активи та функціональні процеси).

Основні принципи формування стратегії ЗЕД підприємства:

1. Принцип цілісності – це загальна стратегія ЗЕД підприємства, яка має бути сформована як певна система.
2. Принцип безперервності – представляє собою портфельну стратегію ЗЕД підприємства, яку необхідно використовувати постійно, уникаючи розбіжностей у часі.
3. Принцип гнучкості – це здатність стратегії ЗЕД підприємства змінювати свою спрямованість у зв'язку з непередбачуваними обставинами.
4. Принцип точності – стратегія ЗЕД підприємства, яка має бути конкретно та детально розроблена та обґрунтована.
5. Принцип участі – представляє собою розроблення стратегії ЗЕД підприємства, у якій бере участь якомога більша кількість працівників на різних рівнях управління.

Реалізація стратегії ЗЕД підприємства забезпечує: створення організаційної структури, складання річного бюджету, вдосконалення методів управління, введення системи стимулювання як у процесі розробки, так і в процесі реалізації стратегії.

Правильно розроблена та обґрунтована стратегія ЗЕД підприємства відіграє найважливішу роль у подальшому розвитку самого підприємства.

О. С. ДРУГОВА, ст. викладач, НТУ «ХПІ», м. Харків;

А. Ю. ПОКУТНЕВ, Ганноверський інститут прикладних наук і мистецтв,
м. Ганновер, Німеччина

УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ ЩОДО ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ

Управлінські рішення щодо формування, розвитку або підтримки конкурентного потенціалу ґрунтуються на результатах його оцінки. Оцінка конкурентного потенціалу має бути комплексною, з використанням цілісної системи показників, яка дозволяє виявляти резерви підвищення рівня окремих його складових.

Для оцінки конкурентного потенціалу підприємств машинобудування треба розробляти систему показників, що дозволяють визначити ресурсні й функціональні можливості окремих господарюючих суб'єктів у конкурентній групі. Враховуючи можливості інформаційного забезпечення рекомендовано використання таких показників як: рентабельність власного капіталу, коефіцієнт автономії, абсолютної ліквідності, фінансового ризику – під час фінансової складової; показників матеріаловіддачі, фондівіддачі, коефіцієнту зносу основних фондів – під час оцінки виробничої складової; коефіцієнту укомплектованості штатів, продуктивності праці, коефіцієнту матеріальної мотивації – під час оцінки трудової складової; рентабельності продажів, темпу змін обсягів реалізації, рівня витрат на збут – під час оцінки збутової складової; коефіцієнт ефективності системи управління – під час оцінки управлінської складової конкурентного потенціалу підприємства машинобудування.

Практична значущість розробленої системи показників підтверджена даними за вибірковою сукупністю підприємств машинобудування Харківської області. За розрахунками кореляційна залежність між поданими одиничними показниками є низькими, що свідчить про можливість використання їх для оцінки конкурентного потенціалу підприємств машинобудівного комплексу.

За дотримання принципів системності та комплексності обґрунтовано науково-методичний підхід до порівняльної оцінки конкурентного потенціалу підприємств машинобудування. Поданий науково-методичний підхід ґрунтується на засадах багатомірної оцінки та передбачає ранжування складових конкурентного потенціалу за використання «правила трьох сигм».

З метою узагальнення результатів оцінки локальних складових конкурентного потенціалу розроблено методичний інструментарій його комплексної бальної оцінки з використанням графоаналітичного підходу. Визначено, що структура конкурентного потенціалу підприємств машинобудування Харківської області здебільшого незбалансована і тяжіє до трудодомінаційної орієнтації. Зневажання проблемами нарощення виробничих можливостей в довгостроковій перспективі може призвести до поступових втрат наявних конкурентних переваг, що зумовило доцільність інтеграції результатів оцінки у процес прийняття управлінських рішень. З цією метою визначено чотири кластери підприємств машинобудування, які різняться рівнем конкурентного потенціалу та вимагають різних підходів і заходів щодо його формування, розвитку або підтримки на досягнутому рівні.

Спираючись на різну часову спрямованість управлінських рішень, визначено пріоритети у формуванні/розвитку конкурентного потенціалу підприємства залежно від рівня управління.

Ю. ЄВДОКИМЕНКО, магістрант, НТУ «ХП», м. Харків;

О. І. ЧАЙКОВА, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХП», м. Харків

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТОК МОРСЬКИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ

Морські порти є ключовою ланкою соціально-економічної системи держави і належать до стратегічно важливих галузей національної економіки. У сучасній складній економічній ситуації саме державно-приватне партнерство (далі – ДПП) здатне стати продуктивною формою співпраці держави і бізнесу, так як в умовах кризи стабільність попиту з боку держави є найважливішим інструментом зниження ризиків інвестицій і зміцнення довіри кредитних установ.

Сучасний стан української портової галузі вимагає істотних інвестицій у розвиток інфраструктури. Як інструмент залучення інвестицій у розвиток портового господарства доцільне застосування концепції державно-приватного партнерства. ДПП – це співробітництво державної та приватної сторін із приводу реалізації суспільно значущих проектів і програм в широкому спектрі галузей виробництва та послуг з метою залучення додаткових інвестицій і підвищення ефективності бюджетного фінансування. Залучення інвестора в українські порти відбувається в основному з використанням спільної діяльності державно-приватного партнерства, але доцільніше було б застосувати модель концесії, яка являє собою систему відносин між державою і приватною юридичною

або фізичною особою. По-перше, вони, на відміну від контрактних, орендних та інших відносин, носять довгостроковий характер. По-друге, в концесії приватний сектор має найбільш повну свободу у прийнятті адміністративно-господарських та управлінських рішень. По-третє, держава передає концесіонеру тільки права володіння і користування об'єктом своєї власності, залишаючи за собою право розпорядження нею.

Державно-приватне партнерство сприяє максимальному використанню унікальних можливостей кожного з учасників співробітництва.

А. М. ІМЕНИННИК, здобувач, НТУ «ХПІ», м. Харків;

В. Я. МІЩЕНКО, докт. екон. наук, проф., НТУ «ХПІ», м. Харків

КОНТРОЛІНГ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Основними контролінговими складовими фінансового аналізу діяльності підприємств державного сектору економіки є: горизонтальний фінансовий аналіз, який проводиться з метою вивчення динаміки окремих фінансових показників, розрахованих за даними фінансової звітності за певний період часу; вертикальний фінансовий аналіз, який базується на порівнянні питомої ваги окремих структурних складових; порівняльний фінансовий аналіз, який проводиться для зіставлення планових та фактичних показників, фактичних та нормативних (галузевих, загальних) показників; аналіз фінансових коефіцієнтів, який полягає у зіставленні показників звітності та/або фінансового плану з метою розрахунку відомих коефіцієнтів; факторний фінансовий аналіз, який проводиться для оцінки впливу окремих чинників на рівень відповідних результативних показників.

При аналізі власного капіталу підприємства оцінюються зміни у структурі та обсягах власних фінансових ресурсів. Перевіряються на відповідність законодавству порядок та обсяги формування статутного та резервного капіталу. За даними бухгалтерського обліку аналізується розподіл прибутку і формування фондів спеціального призначення, передбачених Господарським кодексом України, визначаються абсолютне та відносне зростання (коефіцієнт зростання) за окремими складовими власного капіталу підприємства та ін.

Проте, такий контролінг є лише одним з головних елементів повноцінного контролінгу, а саме – фінансовим моніторингом. Можна констатувати, що на вітчизняних державних підприємствах не застосовуються оцінка та фінансовий контролінг приросту (зменшення) вартості підприємства або доданої економічної вартості. Відсутність такої оцінки є суттєвим протиріччям, бо саме на підс-

таві цього показника, який враховує вартість залучення власного та позикового капіталу, можна оцінити чи є дійсний приріст активів підприємства, чи його немає і чи відбувається втрата вартості державних підприємств.

Упровадження на цих підприємствах системи фінансового контролінгу дозволить істотно підвищити ефективність всього процесу управління їх фінансовою діяльністю. При порівняно невеликих витратах підприємства одержать в своє розпорядження спеціалізовану, системно-організовану інформацію для оперативного і стратегічного управління. Цінність цієї інформації в тому, що всі розрахунки, засновані на її використанні, виходять з принципів обмеженості ресурсів, різноманіття виробничих і позавиробничих чинників, що впливають на кінцеві результати господарювання, з можливостей альтернативного вибору рішень по управлінню в умовах ринкової конкуренції.

О. І. ЗАМОРА, канд. екон. наук, доц., ВП НУБіП України «Бережанський агро-технічний інститут», м. Бережани

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ В ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Розв'язання основних проблем економічного розвитку на Україні, підвищення конкурентоспроможності економіки, забезпечення стійкого економічного зростання, зменшення безробіття неможливе без активної інноваційної діяльності, товарного й технологічного оновлення. Проведення інноваційної політики в промисловості неможливе без активного впровадження інноваційних заходів на кожному промисловому підприємстві. В свою чергу, реалізація такої політики на мікроекономічному рівні потребує формування розвинутого механізму управління інноваційним розвитком підприємств, який охоплює всі питання виробничої, комерційної, науково-дослідної, постачальницької діяльності господарського суб'єкта. Технологічна інноваційність промислового виробництва займає ключове місце, оскільки уособлює потенційні можливості промисловості щодо інноваційного впливу як на власне виробництво, так і економіку інших галузей. Потреба в нових теоретичних і практичних підходах до управління розвитком інноваційним потенціалом підприємства, а також формування і розвиток технологічної конкурентоспроможності підприємств посилили інтерес до удосконалення досвіду в цій галузі інноваційного управління.

Створення та освоєння нових технологій допомагає скоротити час розроблення та запровадження у виробництво нових продуктів, а це, в свою чергу, дає змогу швидше реагувати на потреби кожного потенційного клієнта. Інноваційні технології уможливають також заощадження робочої сили, підви-

щення технологічної гнучкості виробництва, поліпшення умов та безпеки праці, сприяють подоланню дефіциту робочої сили зі спеціальною освітою.

Наступним кроком є вивчення та аналіз моделей впровадження інновацій в персонал підприємства. Загальна концепція інноваційної моделі мотивування персоналу до впровадження інновацій, складається з п'ятих складових.

1. Потреба індивідуума у прояві своїх особистих якостей. Ця потреба виникає у людини у зв'язку з соціально-психологічною необхідністю до самовираження.

2. Мотив. Багатофакторний аналіз умов, які стають мотивуючими, дозволив узагальнити усі мотиви у такі групи: внутрішня культура організації; застосування прогресивних методів управління; система навчання та підвищення кваліфікаційного рівня персоналу; створення інформаційно-технічної бази. До важливих мотивів відносяться створення на підприємстві сучасної інформаційної системи управління; фінансовий фактор (наявність власних фінансових ресурсів, платоспроможність підприємства та інноваційна спрямованість інвестицій); система винагород.

3. Доведення керівництвом цілей інноваційного розвитку підприємства.

4. Формулювання інноваційних ідей. Цей етап є вирішальним та залежить від творчого та наукового потенціалу самого персоналу, його винахідливості. У разі створення сприятливих умов та створення мотивів інноваційні ідеї, запропоновані персоналом зазвичай більш адаптивні для підприємства ніж інноваційні ідеї науково-технічних центрів розробки.

5. Зворотний зв'язок. На цьому етапі виявляється ступінь задоволення працівника або групи працівників інновацією.

Запропонована модель мотивування персоналу до інноваційної активності є найбільш підходящою для великих промислових підприємств, тому що вона враховує велику кількість факторів, які тим чи іншим шляхом впливають на процес визначення мотивів персоналу. Однак, не завжди задоволення працівника своєю роботою залежить від того, прийняли інноваційний проект до розгляду чи ні. У кожної людини своя система цінностей від якої і залежить ступінь задоволення від зробленої роботи.

A. ZUBKOVA, Ph.D, Associate Professor, NTU «KhPI», Khakiv;
M. SHVETS, Master Student, NTU «KhPI», Kharkiv

VALUE CREATION IN THE SUPPLY CHAIN

In time of developing economy and shortening product life cycles it is necessary to consider the complete scope of supply chain management. The performance of supply chain depends on different factors and value creation is one of them.

Value creation in the supply chain has attracted considerable attention in the literature, but there is no common understanding of this term. Moreover, there is no discussion in the literature of the precursors or initial conditions that lead to successful supply chains. It was found that using Google Scholar such terms as «value», «value chain», «value added» and «supply chain» are mentioned while finding information about value creation in the supply chain. The biggest number of results of finding terms has term «value», then «value added», after them term «value chain» and term «supply chain» has the lowest number of result.

After analyzing definitions of terms we decided to use term «value» and «supply chain» in our work. The term «value» was used by Michael Porter and is defined as «the amount buyers are willing to pay for what a firm provides them». The supply chain describes a longer channel stretching from raw materials to components to final products that are carried to final buyers (Christopher, 2006).

According to theme we will use term «value creation» as «the formation of new activities within a supply chain, such as manufacturing, distribution and transport».

Value creation in the supply chain is characterized as being the result of either external or organization spanning, or internal efforts to improve supply chain performance (Jayaram, Kannanb, Tanc, 2004). The further research would be necessary to devote to the measures determining of value creation in the supply chain.

T. B. КАРАУЛОВА, асистент, НТУ «ХПІ», м. Харків

ТРАНСАКЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ВЗАЄМОВІДНОСИН ЗІ СПОЖИВАЧАМИ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ

Серед основних причин, що призводять до накопичення простроченої заборгованості споживачів енергопостачальних підприємств, слід виділити такі, як незадовільна платоспроможність деяких промислових підприємств, недостатнє фінансування підприємств державної форми власності та житлово-

комунальних підприємств, значне розшарування різних верств населення за рівнем реальних доходів, і як наслідок, структурою витрат тощо.

У взаємовідсинах зі споживачами електроенергії доцільно застосовувати трансакційний підхід. Застосування трансакційного підходу до взаємовідносин зі споживачами електроенергії дозволяє сформувати механізм управління розрахунками зі споживачами.

Результат (P_1, P_0) для підприємства визначається двома параметрами: часом, витраченим працівниками підприємства на досягнення результату (на взаємодію зі споживачем), та повнотою оплати за спожиту електроенергію. Параметр часу в свою чергу впливає на розмір альтернативних витрат, пов'язаних з ліквідацією касових розривів унаслідок сценарію P_0 для підприємства. Альтернативними вважаються витрати на залучення позикового капіталу для покриття дефіциту оборотних засобів унаслідок несвоєчасного надходження коштів споживачів в оплату за електроенергію. Метою підприємства у взаємовідносинах зі споживачами виступає мінімізація витрат часу персоналу на досягнення ситуації P_1 , тобто формування і закріплення бездоганної платіжної дисципліни споживача електроенергії.

Пропонуються наступні основні положення аналізу трансакцій:

1) трансакції, спрямовані на встановлення контакту зі споживачами, потребують витрат часу персоналу по управлінню взаємовідносинами з клієнтами;

2) сценарій P_0 завжди пов'язаний з альтернативними витратами для підприємства:

- збільшення витрат часу персоналу на трансакції, спрямовані на підвищення платіжної дисципліни споживачів;

- збільшення фінансових витрат підприємства унаслідок зменшення ліквідності дебіторської заборгованості, ліквідацію касових розривів шляхом залучення позикового капіталу;

3) підприємство у процесі трансакцій здійснює такі види впливу на споживача:

- психологічний (особистий, дистанційний контакт: інформування, звернення, попередження тощо);

- фінансовий (застосування фінансових санкцій в рамках діючого законодавства внаслідок порушення споживачами договірних вимог стосовно оплати за спожиту електроенергію);

- технічний (відключення боржників у межах діючого законодавства).

Види здійснюваного впливу на клієнта в процесі трансакцій пов'язані з секторами механізму та відповідають кожному з них.

Залежно від розподілення вигід між підприємством та споживачем виділяється 4 можливі сценарії трансакції, за якими клієнта відносять до того чи іншого сектору механізму.

В. І. КОВШИК, аспірант, НТУ «ХПІ», м. Харків

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ АВС В УПРАВЛІННІ ЛОГІСТИЧНИМИ ВИТРАТАМИ

В сучасних умовах функціонування українських підприємств удосконалення управління витратами є одним з найперспективніших напрямків покращення їх конкурентоспроможності на внутрішньому та міжнародному ринку. Логістична діяльність є суттєвою складовою формування витрат більшості підприємств. За різними оцінками науковців частка цих витрат залежно від галузі складає від 10 до 40% у складі загальних витрат. Очевидно, що їх аналіз і оптимізація є вкрай важливим для кожного підприємства.

У традиційному обліку логістичні витрати входять у категорії збутових, адміністративних або інших витрат. Перед керівництвом підрозділів постає недостатньо детальна картина, що не відображає реальну ситуацію, приховує «вузькі місця» та не дає змоги ефективно управляти логістикою. Саме тому використання досконаліших засобів управління витратами, таких як управління за видами діяльності (activity-based costing, ABC), є достатньо актуальним.

В ході роботи було проведено аналіз інформації щодо впровадження управління витратами за видами діяльності в сфері логістики, розглянуто його особливості. В результаті дослідження на основі отриманих даних та розробленої раніше фасетної класифікації логістичних витрат (за логістичними функціями, за зміною у часі, та за етапом у ланцюгу постачання) було запропоновано вичерпний комплексний перелік видів діяльності для ведення АВС обліку та визначено фактори виникнення витрат (cost drivers), що пропонуються до використання підприємствами широкого спектру галузей промисловості. Розглядається можливість деталізації та вдосконалення обліку за запропонованими видами діяльності на основі емпіричних даних в залежності від специфіки конкретних підприємств та потреб менеджменту.

С. О. КОЛЛІН, проф., Університет Ліннеус, Швеція;
Т. В. ДАНЬКО, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», м. Харків;
О. С. ЛАПІЙ, магістрант, НТУ «ХПІ», м. Харків

ПРОЦЕСИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах глобалізації компанії, що розвиваються, починають замислюватися над необхідністю виходу на зовнішні ринки з метою розширення своєї діяльності. Наразі актуальність питання інтернаціоналізації в українській економіці значно зросла, що пояснюється головним чином підписанням Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

В зарубіжній науковій літературі питання інтернаціоналізації підприємств досліджуються, починаючи з 60-х років минулого століття. Фундаментальні основи вивчення окремих проблем інтернаціоналізації закладені в працях Л. Берековена, С. Хаймера, Р. Вернона, Я. Йохансона, В. Бормана, О. Андерсена, Б. Кумара, Г. Йіпа, К. Коїма, К. Ліуто, Д. Смолбона, Р. Коазе, М. Касона та інших дослідників.

У вітчизняній науковій літературі проблема інтернаціоналізації діяльності підприємств, особливо малого та середнього бізнесу, ще досі мало досліджена. Окремі її аспекти представлені в публікаціях П. Ільчука, Д. Івановича, Б. Буркинського, О. Савельєва, О. Кузьміна, Ю. Макогона, Ю. Орловської, Г. Дугінця, Р. Алієва, І. Бланка, М. Долішнього.

Проблема інтернаціоналізації українських підприємств ускладнюється тим фактом, що на даний момент українська економіка перебуває у завершальній фазі трансформацій, що часто унеможливорює застосування практик та досвіду розвинутих країн в умовах вітчизняної економіки. Це, разом із недостатньою увагою до проблем інтернаціоналізації діяльності підприємств з боку вітчизняних дослідників, робить питання дослідження її процесів особливо актуальним та зумовлює необхідність подальшого вивчення.

О. М. КОНДРАЩЕНКО, здобувач. НТУ «ХПІ», м. Харків

ПРИНЦИПИ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МА- ШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ПРОДУКЦІЇ

Конкурентоспроможність продукції й конкурентоспроможність підприємства співвідносяться між собою як частина й ціле.

Підприємство на ринку може виступати з товарами різних видів, одні з яких є більш конкурентоспроможними у своєму сегменті ринку, інші – менш конкурентоспроможними або взагалі такими не є, тому досліджується конкурентоспроможність конкретного товару. Оцінка відбувається у такій послідовності – рис.1.1.

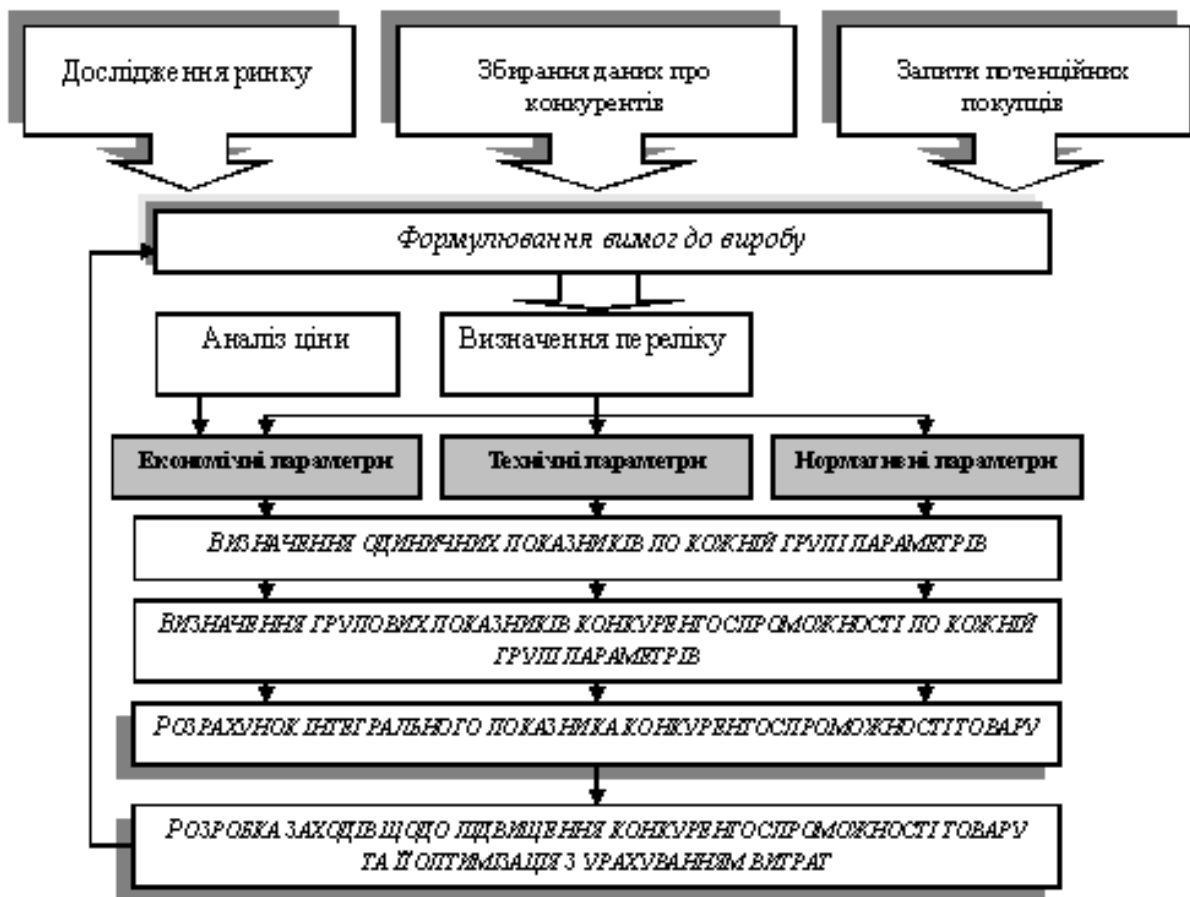


Рис. 1.1 – Оцінка конкурентоспроможності продукції.

Для аналізу своєї конкурентоспроможності підприємство повинно оцінити діяльність підприємств-конкурентів – рис.1.2.

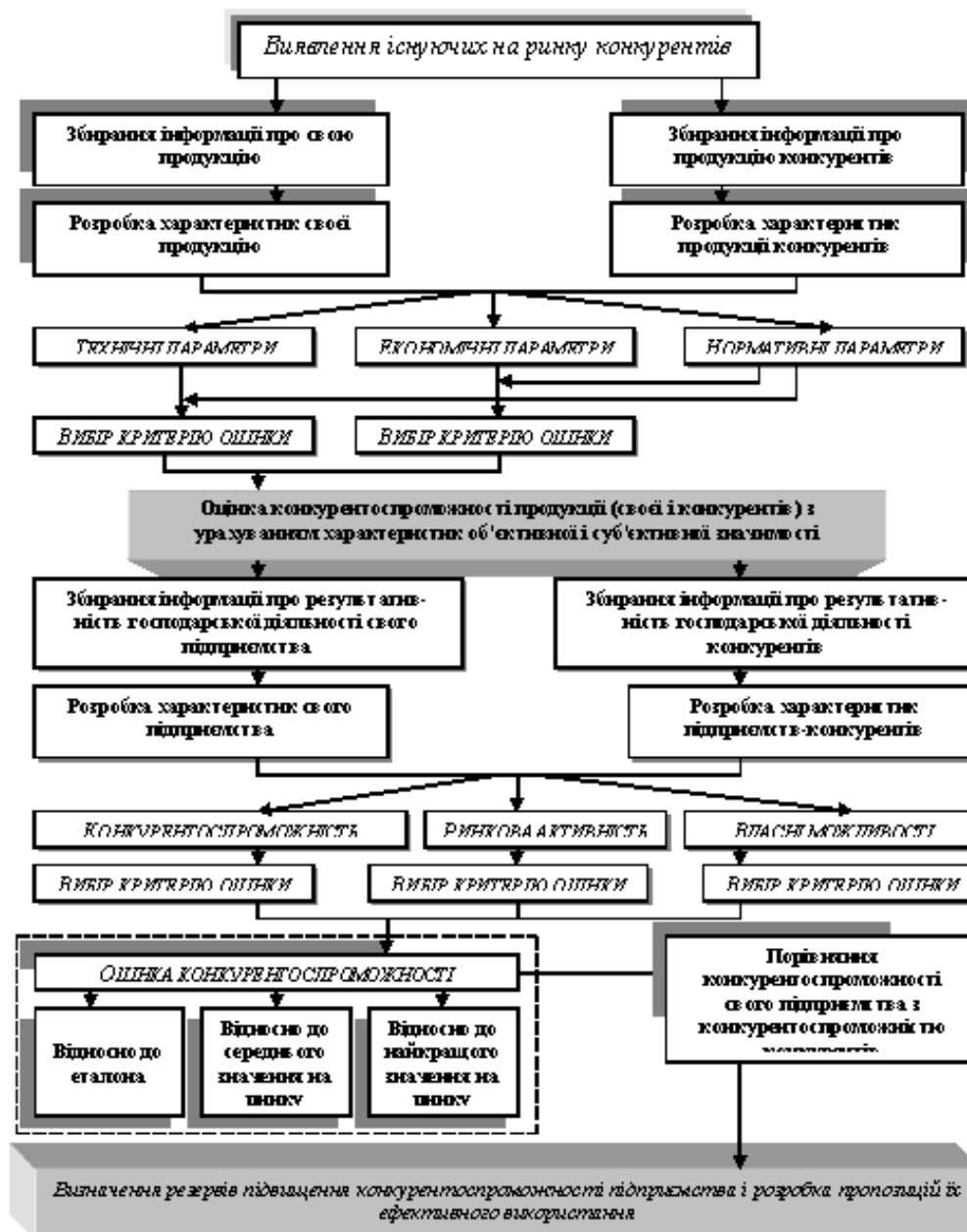


Рис. 1.2 – Оцінка конкурентоспроможності підприємства

Доходимо висновку, що чим ширше набір конкурентних переваг, тим більше передумови успішної діяльності підприємства, більш стійкі позиції воно може зайняти в певних сегментах ринку.

Н. С. КРАСНОКУТСЬКА, докт. екон. наук, проф., НТУ «ХП», м. Харків

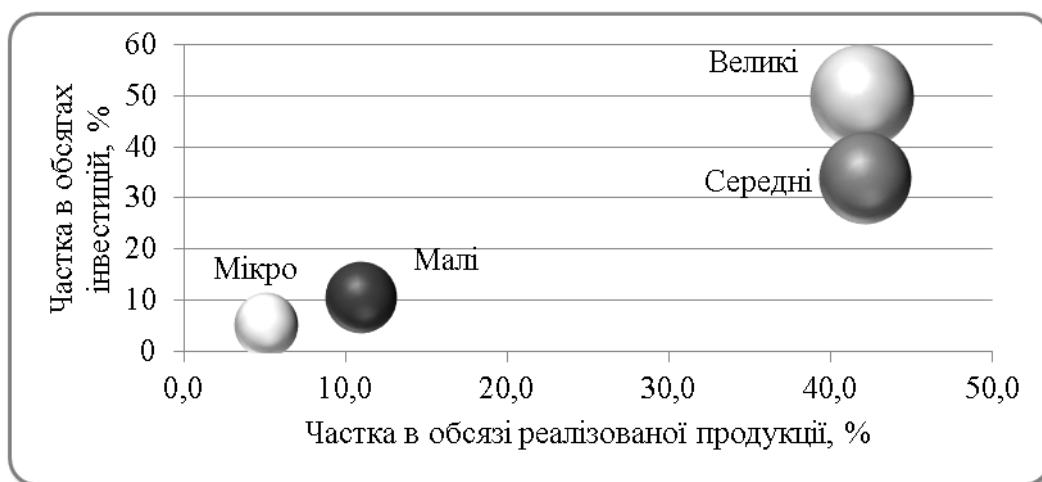
ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ВІТЧИЗНЯНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Розвиток підприємництва у будь-якій країні світу є індикатором її економічної активності і залежить від великого числа інституційних, регуляторних,

демографічних, технологічних і інших факторів. У зв'язку з тим, що структура підприємництва охоплює різні за розміром його суб'єкти, то метою проведеного дослідження стало виявлення особливостей інвестиційних процесів у вітчизняному підприємстві з урахуванням участі у них великих, середніх, малих і мікропідприємств, що відповідає принципам їх європейської класифікації.

З метою виявлення таких особливостей автором досліджено зв'язок між кількісними показниками, що характеризують стан і результативність інвестиційної діяльності різних за розміром підприємств України: обсягами капітальних інвестицій, обсягами реалізованої продукції (позитивна динаміка яких є цільовим результатом інвестування) та продуктивністю праці (підвищення якої є результатом інвестицій у оновлення та модернізацію виробництва).

Як свідчать отримані результати (рис.), найбільш високий рівень інвестиційної активності в Україні спостерігається лише в сегменті великих і середніх підприємств, які, залучаючи найбільші обсяги капітальних інвестицій (від 34 до 50%), забезпечили близько 84% усіх обсягів реалізованої продукції. Висока частка інвестицій в оновлення виробництва на цих суб'єктах господарювання дозволила їм утримувати високий (відносно інших підприємств) рівень продуктивності праці – 0,56–0,71 млрд. грн. реалізованої продукції на 1 працюючого відповідно на середніх і великих підприємствах.



* Примітка: розроблено автором за матеріалами Державної служби статистики України

Рис. – Залежність між обсягами інвестування, обсягами реалізованої продукції і продуктивністю праці для різних за розміром суб'єктів підприємництва в Україні (станом на початок 2013 р.)

Хоча за кількістю суб'єктів підприємництва найбільш чисельною є група малих і мікропідприємств (94% усіх підприємств в Україні), проте як за обсягами інвестування, так і за результатами їх інвестиційної діяльності у вигляді реалізованої продукції та продуктивності праці (0,33 млрд. грн. на 1 працюючого на малих підприємствах) вони значно поступаються великим і середнім об'єктам.

Отже, незважаючи на декларовані на різних рівнях державні та регіональні програми підтримки малого підприємництва, в Україні воно так і не перетворилося на потужний драйвер економічного розвитку. Нестача інвестицій у такі суб'єкти підприємництва не дозволяє їм активно впливати на економічні процеси в державі та ініціювати інноваційний розвиток вітчизняної економіки.

М. О. КРИВОКОНЬ, аспірант, НТУ «ХПІ», м. Харків

ЗМІСТ ТА СКЛАДОВІ ПРОЕКТУ РЕІНЖІНІРИНГУ ВИРОБНИЦТВА

Українські підприємства наразі перебувають у складних умовах, пов'язаних із фінансово-економічною та політичною кризами. На успішність діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання впливають такі фактори як тотальна економія ресурсів, швидкі темпи росту НТП, швидкоплинна зміна потреб клієнтів та конкурентного середовища, короткий життєвий цикл деяких видів продукції.

Існує значна кількість антикризових заходів, здатних підвищити конкурентоздатність вітчизняних підприємств на міжнародному ринку. Серед них можна виділити зовнішні (державна підтримка, іноземні інвестиції, інтеграція) та внутрішні (реструктуризація, диверсифікація, реінжиніринг, концентрація тощо) [1].

Серед зазначених антикризових заходів вбачається необхідним сконцентрувати особливу увагу на реінжинірингу виробництва, як стратегії, з одного боку, мінімізації витрат, а з іншого – реорганізації та оптимізації виробничих та управлінських процесів шляхом впровадження інформаційних та інших інноваційних технологій. Реінжиніринг у широкому розумінні це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування ділових процесів для досягнення поліпшень показників діяльності підприємств, таких як вартість, якість, сервіс і темпи [3]. Реінжиніринг виробництва ми розглядаємо як управлінську стратегію, яка передбачає фундаментальне перепроєктування виробництва шляхом концентрації, оптимізації та технологізації з метою підвищення ефективності діяльності компанії.

Невід’ємною складовою реінжинірингу виробництва є його концентрація – зосередження процесів виготовлення одного або декількох аналогічних видів продукції або послуг у великих організаціях. Такий підхід створює можливості для більш ефективного використання високопродуктивного обладнання і неухильного зростання продуктивності праці. Концентрація виробництва здійснюється на трьох рівнях: виробничого підрозділу, виробничого майданчика та холдингу. Останній передбачає оптимізацію виробничих процесів між великими підприємствами, зазвичай географічно далеко розташованими.

Крім того проект реінжинірингу включає організацію підприємства на основі моделі OEM (англ. Original equipment manufacturer – виробник комплектного обладнання), відповідно до якої виробництво збірного обладнання, що комплектується з окремих готових частин, виробляється іншими підприємствами [2]. При цьому не акцентується увага на підприємстві, що розробило, сконструювало чи спроектувало комплектуючі, які входять до кінцевого виробу. Ним може бути як власне OEM, так і стороння компанія.

Ефективність проекту реінжинірингу виробництва базується на зменшенні витрат, отриманні додаткового прибутку та зменшенні собівартості продукції. По-перше, зменшення постійних витрат досягається за рахунок скорочення виплат на утримання та обслуговування потужностей підприємства, незадіяних у виробництві, на внутрішню логістику при концентрації виробничого обладнання, на енергоресурси (електроенергію, опалення) за рахунок переходу на трьохзмінний графік роботи, а також за рахунок зменшення кількості персоналу, оптимізації його структури та ліквідації неефективних процесів виробництва. По-друге, реалізація надмірних споруд та обладнання дає змогу отримати додатковий інвестиційний прибуток.

Таким чином, реінжиніринг виробництва дозволяє досягти відчутних покращень показників діяльності підприємств, відновити фінансову стійкість та конкурентоздатність, а також вдало протистояти економічній нестабільності.

Список літератури: 1. Губський Б. «Як подолати економічну кризу, або пошук економічних моделей відродження України» // Урядовий кур’єр. – 199. – № 2008-2009. 2. Ламбен Ж.-Ж. Стратегічний маркетинг. Європейська перспектива. Пер. з французької. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с. 3. Хаммер М., Чампи Д. Реінжиніринг корпорації: Манифест революції в бізнесі. – С.-Петербург: С.-Петербург. ун-т, 1999. – 341 с.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И МЕТРИКИ ДЛЯ ОЦЕНИВАНИЯ ВПЕЧАТЛЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

В условиях конкурентной борьбы за потребителя, предприятия стремятся найти новые подходы в области маркетинга с целью увеличения продаж, завоевания доли рынка и удержания лидерских позиций. Актуальным направлением является маркетинг впечатлений, который позволяет через эмоционально-ценностную призму формировать предложение, востребованное на рынке. Данное направление получило развитие в научных работах таких ученых, как Пеккар В., Тоффлер Э., Пайн Д., Гилмор Д. и др. В тоже время практические аспекты оценивания впечатлений требуют уточнения, с точки зрения применения их в интернет-маркетинге. Это вызвано тем, что большинство компаний, помимо продвижения своего бизнеса путем рекламы в off-line пространстве, стали использовать интернет, создавая сайты, страницы в социальных группах, осуществляя контекстную рекламу и используя другие инструменты в on-line среде. В этой связи актуальной задачей является описание существующих метрик оценивания впечатлений, используемых в интернет-маркетинге.

Современный инструментарий интернет-маркетинга включает метрики вовлеченности посетителей, подразумевающий цитирование рекламного материала, репосты, обсуждение. В основе данных метрик лежат впечатления потенциальных клиентов. От того, насколько интересен и полезен контент для пользователя, насколько впечатлил его материал, будет зависеть ценность предложения, формирующая, в свою очередь, платежеспособный спрос.

Оценивать уровень впечатлений пользователей необходимо, поскольку это позволяет контролировать планомерное достижение целей по завоеванию аудитории. На современных аналитических платформах (Google Analytics, Yandex Metrica) представлены показатели, позволяющие отследить заинтересованность клиентов, а также полезность контента. Для Google Analytics: процент отказа (отражает процент посетителей сайта, которые просмотрели не более одной страницы и покинули сайт), количество просмотренных страниц за сеанс, средняя длительность сеанса и другие. Для Yandex Metrica: вовлеченность (время, проведенное на сайте, глубина просмотра), лояльность (общее число визитов, периодичность визитов, время с первого и предпоследнего визита). Интерес на Yandex Metrica представляет вебвизор – это сервис, который позво-

ляет отслеживать поведение потенциального клиента на сайте в режиме онлайн (мы видим движение мыши, кликанье на пространство интерфейса сайта). Эффективным, с точки зрения анализа, представляется просмотр вебвизора по коротким сеансам пользователей (до 1 минуты), что позволяет выявить проблемные участки на сайте, предположить причины незаинтересованности клиента и принять меры по устранению недостатков.

На всех социальных интернет ресурсах представлены инструменты статистики, позволяющие отслеживать прямым или косвенным образом уровень производимых впечатлений на потребителя со стороны производителя. Так в статистике социальной сети «Вконтакте» представлены 3 основные группы показателей: посещаемость, охват и активность. Для нас представляют интерес последние две группы, поскольку в первой – «охват», мы можем выявить, какое количество людей просмотрело наше сообщение, а во второй – «активность», мы делаем вывод в отношении того, насколько сообщение впечатлило аудиторию (учитываются комментарии к фотографиям и сообщениям, репосты, обсуждения). В Facebook также присутствуют метрики посещаемость, охват, и кроме того расширенная статистика по публикациям, что позволяет выделить наиболее популярные статьи и измерить уровень вовлеченности пользователей путем учета кликов по статье и отметкам «нравится».

Таким образом, мы выявили показатели, которые направлены на оценивание впечатлений потенциальных потребителей. В дальнейшем их необходимо систематизировать.

І. О. КУРКІНА, студентка, НТУ «ХП», м. Харків

ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКА В СИСТЕМІ КОНТРОЛІНГУ

Діагностика фінансового стану підприємства є дуже важливим процесом в управлінні діяльністю компанії в сучасних умовах та є більш комплексним поняттям, ніж оцінка фінансового стану організації. Ефективним інструментом діагностики є система раннього попередження та реагування, яка націлена на своєчасне визначення загрозливих факторів для діяльності компанії та вибір превентивних заходів для усунення небажаних подій.

Питання фінансової діагностики в системі управління підприємством глибоко розглядається в наукових дослідженнях В. П. Савчука [1, с. 5–13], З. І. Соколовської [2, с. 12–31], Б. Коласса [3, с. 192–226], О. О. Терещенка [4, с. 403–420], К. В. Бородкіна [5, с. 6–14], Д. Хана [6, с. 229–258]. Аналіз наукових

джерел з даного питання показав існування істотних відмінностей у визначенні сутності фінансової діагностики, що вимагає подальшого поглибленого дослідження даного питання з метою пошуку шляхів оптимального його вирішення.

Обґрунтуємо доцільність використання системи раннього попередження та реагування як ефективного інструмента фінансової діагностики в системі контролінгу.

Система раннього попередження та реагування (СРПР) – це інформаційна система, що дозволяє керівництву своєчасно ідентифікувати потенційні ризики та шанси, як зовнішні, так і внутрішні.

Створення СРПР та формулювання системи характерних ключових показників діяльності підприємства з метою їх моніторингу та подальшої діагностики в результаті впливає на загальну ефективність та результативність управлінської системи підприємства.

Міжнародний досвід впровадження системи фінансової діагностики в розрізі фінансового контролінгу показує та підтверджує ефективність даного підходу в управлінні підприємством. Досвід концерну DaimlerChrysler показує, що ключовим завданням при застосуванні вартісно-орієнтованого управління є визначення набору вартісних показників, якими DaimlerChrysler обрав операційний прибуток, чисті активи, вартість залучення капіталу, рентабельність власних активів та власного капіталу, додану вартість.

Спираючись на досвід міжнародних корпорацій, можна зробити висновок, що використання показника EVA є дуже раціональним для діагностики стану підприємства.

В реаліях сьогоденної економічної ситуації в країні дуже актуальним стає питання банкрутства підприємств та своєчасне його попередження та реагування. Для визначення ймовірності банкрутства використаємо дискримінантний аналіз.

Ситуацію для підприємств України з урахуванням галузевих особливостей відображають дискримінантні моделі, розроблені О.О. Терещенко. Ці моделі є десятифакторними:

$$Z = \underline{a}_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + \dots + a_{10} x_{10}, \quad (1)$$

де $x_1 - x_{10}$ – відповідні коефіцієнти та показники.

Фінансова діагностика в системі контролінгу підприємства є необхідною складовою для реалізації успішного управління в сьогоденних нестійких економічних умовах ведення бізнесу. Система раннього попередження та реагування визнана багатьма науковцями як раціональний інструмент здійснення фі-

нансової діагностики. Запровадження системи КРІ у складі СРПР дасть змогу вчасно відслідковувати несприятливі тенденції розвитку підприємства та раціонально реагувати на такі події. Особливу увагу варто приділити аналізу ймовірності банкрутства, для чого раціонально використовувати дискримінантний аналіз, запропонований О. О. Терещенком, який є адаптованим до реалій української економіки.

Список літератури. 1. Савчук В.П. Финансовая диагностика и мониторинг деятельности предприятия: практические подходы и технологии. – К.: Издательский дом «Максимум», 2004. – 173с. 2. Соколовская З.Н. Диагностика хозяйственных ситуаций в деятельности предприятия: Монография. – Одесса: ОЦНТ и ЭИ; ОКФА, 1995. – 120 с. 3. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учеб. пособие для вузов / Пер. с франц. Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – С.550. 4. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с. 5. Бородкин К. В. Комплексные методы финансовой диагностики. Воронеж: ВГТУ, 2002. 183 с. 6. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан; под ред.: А. А. Туркача, Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича; [пер. с нем.]. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 739 с. 7. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.

А. КЬОТЦЛЕ, проф., Європейський Університет Віадрина, м. Франкфурт-на-Одері, ФРН;

П. О. ГАВРИСЬ, здобувач, НТУ «ХПІ», м. Харків

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НА ОСНОВІ РОЗРАХУНКУ ГРАНИЧНИХ ПЛАНОВИХ ВИТРАТ

У останні десятиріччя широкої популярності у Німеччині набула так звана система обліку на основі розрахунку граничних планових витрат (СООГПВ) також відома як Grenzplankostenrechnung (GPKR). Так само як і у системі директ-костінг, основна ідея СООГПВ полягає у тому, що постійні витрати не повинні враховуватися при калькуляції собівартості продукції. У СООГПВ можна виділити чотири основні елементи: облік за видами витрат, облік за центрами витрат, облік за об'єктами витрат та облік валового прибутку. Іншими словами, одні і ті ж елементи витрат одночасно відносяться і до певного виду та до певного центру витрат.

У СООГПВ облік за видами витрат (економічними елементами) як і в інших системах обліку групує витрати за основними видами: матеріальні витрати, витрати на заробітну плату, витрати на соціальні відрахування, амортизація, інші накладні витрати. Кожен вид витрат розподіляється на постійну та змінну частину. Причому оскільки цією методикою передбачається лінійна функція витрат, то величина змінних витрат на виробництво одиниці продукції є постійною величиною [2, с. 57].

Облік за видами витрат безпосередньо пов'язаний з обліком за центрами витрат. Центр витрат можна визначити як окрему невелику організаційну одиницю зі стандартними однорідними процесами та прямою залежністю між процесами та витратами, що виникають у даному центрі витрат [4, с. 66]. Організація за допомогою центрів витрат дає можливість забезпечити ретельне планування витрат з застосуванням функцій для відображення залежності між витратами та продукцією (об'єм виробництва, output) кожного центру витрат. СООГПВ забезпечує організацію ефективного аналізу відхилень між нормативними та фактичними витратами як на рівні окремих центрів витрат так і на рівні підприємства в цілому.

СООГПВ поєднує як елементи системи стандарт-костінг, тобто порівняння нормативних та фактичних витрат, так і елементи системи директ-костінг – розрахунок собівартості на основі змінних витрат з наступним вирахуванням окремих блоків постійних витрат з валового фінансового результату. Вона поєднує переваги різних систем обліку і дає можливість ефективного аналізу та контролю витрат. В той же час вона забезпечує справедливе віднесення витрат до окремих об'єктів витрат, тому вона може використовуватися як ефективний інструмент для прийняття управлінських рішень та у стратегічному плануванні. Ці переваги забезпечили широку популярність системи обліку на основі граничних планових витрат серед німецьких підприємств.

Однак треба зазначити, що традиційні системи обліку, включаючи і систему обліку на основі граничних планових витрат, розвивалися при умові відносної однорідності виробництва. У часи розробки цих систем вважалося, що структура виробничих програм та збуту на підприємстві залишалася практично незмінною протягом багатьох облікових періодів. Така однорідність виробничих програм певною мірою могла виправдати той факт, що саме прямі витрати праці на виробництво використовувалися як основний чинник, що впливає на загальний рівень витрат [1].

Список літератури: 1. Друри К. Учет затрат методом стандарт-костс: Пер. с англ. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 224 с. 2. Friedl G., Kuepper H.-U., Pedell B. Relevance Added: Combining ABC with German Cost Accounting // *Strategic Finance*. – 2005. – June Issue. – p. 56-61. 3. Müller A. Gemeinkosten-Management: Vorteile der Prozesskostenrechnung. – Wiesbaden, Germany: Verlag Dr. Th. Gabler, 1998. – 2. Aufl. – 222 с. 4. Schweitzer M., Küpper H.-U. Systeme der Kosten- und Erlösrechnung. – Munich, Germany: Vahlen Verlag, 1995. – 754 с.

Д. В. ЛЕЛЮК, аспірант, ПДАА, м. Полтава

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРАХУНКУ ЕФЕКТУ ФІНАНСОВОГО ВАЖЕЛЯ ПРИ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПО- ДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних економічних та соціально-політичних умовах особливої гостроти набуває питання моніторингу та контролю показників ефективності функціонування вітчизняних підприємств. Зокрема, це стосується аграрного сектору, який в останні роки набуває усе більшого стратегічного значення для економіки України, при чому зберігається значне відставання показників ефективності від середніх європейських значень.

На жаль, розрахунок багатьох загальноприйнятих показників та коефіцієнтів в умовах сучасних українських реалій є неможливим або значно ускладненим. Так, важливе місце серед питань підвищення ефективності бізнесу займає оптимізація структури капіталу. В цьому контексті необхідно виділити розрахунок ефекту фінансового важеля, що показує приріст рентабельності власного капіталу за рахунок використання капіталу запозиченого. Використання формули для даного розрахунку потребує уточнення ряду складових. Наприклад, переважна більшість сільськогосподарських виробників сплачує фіксований податок, а не податок на прибуток. Відповідно, при визначенні величини податкового коректору, як складової формули, неможливо використати ставку податку на прибуток.

Проте ми вважаємо, що ця проблема може бути вирішена, принаймні, двома шляхами. По-перше, якщо нас цікавить лише визначення знаку отриманого результату для того, щоб з'ясувати, допустимий чи занадто високий ризик генерує підприємство, множник «податковий коректор» у формулі ефекту фінансового важеля можна просто ігнорувати, оскільки він не впливає на знак кінцевого результату. По-друге, ставку податку на прибуток можна замінити так званою «псевдо-ставкою». Тобто через відношення суми фіксованого сільськогосподарського податку до загальної суми отриманого підприємством прибутку. Така «псевдо-ставка» буде індивідуальною і розраховуватиметься окремо для кожного підприємства.

Ми вважаємо, що адаптація загальноприйнятих показників до українських реалій є актуальною не лише в контексті залучення прямих інвестицій, а й для внутрішнього контролінгу підприємств, а тому вимагає подальшого дослідження.

Ю. М. ЛЕЛЮК, канд. екон. наук, доц., ПДАА, м. Полтава;
М. В. ЛЕЛЮК, асистент, ПДАА, м. Полтава

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ «СОЦІАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ» ДИСКОНТНОЇ СТАВКИ ПРИ ФІНАНСОВО-МАТЕМАТИЧНИХ РОЗРАХУНКАХ

Обґрунтування доцільності будь-якого інвестиційного проекту вимагає проведення аналізу показників його ефективності, що неможливе без використання дисконтної ставки у фінансово-математичних розрахунках. Однак традиційні підходи до вибору ставки дисконтування майбутніх грошових потоків в процесі реалізації інвестиційних проектів приватного сектору враховують тільки сукупність факторів, які впливають на так звану «приватну ефективність» і при цьому не враховують соціальні аспекти. В той же час релевантність дисконтної ставки як інструменту фінансово-математичних розрахунків набуває принципового значення для реалізації процесів подальшого розвитку вітчизняної соціально-економічної системи в цілому. Враховуючи зазначену соціальну значущість дисконтної ставки, а також той факт, що кожний приватний інвестиційний проект має певні соціальні наслідки, оскільки здійснюється в конкретному історичному суспільно-економічному середовищі, ми вважаємо, що до складу дисконтної ставки по приватних проектах повинна бути обов'язково введена соціальна складова. При цьому, зрозуміло, включення зазначеної складової не повинно зводитися до механічного додавання значення соціальної ставки (social discount rate), за якою оцінюється ефективність суспільних проектів, до обраного значення приватної дисконтної ставки, оскільки отриманий таким чином результат навряд чи коректно використовувати при фінансово-економічних обчисленнях.

Конкретний інвестиційний проект приватного сектору зазвичай має пріоритетний вплив на соціальне середовище певної територіальної громади або певного регіону. Враховуючи суттєву диференціацію територіальних громад та регіонів України по галузевій спеціалізації, добробуту населення, рівню споживання та заощаджень тощо, цілком виправданим є використання диференційованої соціальної норми дисконту.

Вирішення проблеми включення «соціальної складової» у структуру дисконтної ставки передбачає поступове розв'язання наступних завдань. По-перше, розрахунок соціальної дисконтної ставки для суспільного сектору еко-

номії України на основі існуючих методологічних підходів, але з урахуванням специфіки розвитку національної соціально-економічної системи. По-друге, урахування специфіки функціонування окремих територій та регіонів України в процесі обґрунтування диференційованої соціальної норми дисконту. По-третє, розробку алгоритму включення диференційованої соціальної дисконтної ставки до складу загальної ставки дисконту при здійсненні фінансово-математичних розрахунків по інвестиційних проектах приватного сектору. Реалізація зазначених завдань дозволить, як на наш погляд, сформувати релевантну дисконтну ставку для проведення інвестиційного аналізу, що, в свою чергу, виступає необхідною передумовою проведення достовірних фінансово-математичних розрахунків. Обґрунтовані очікувані результати ефективності інвестиційних проектів дозволять спрямувати грошові потоки на підтримку тих галузей, які формують оптимальну структуру економіки в сучасних умовах. Це сприятиме економічному зростанню та розвитку суспільства в цілому.

Д. І. МАЛЮКІНА, здобувач, ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, м. Харків

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ, ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Для досягнення економічної стабільності країни та забезпечення економічного зростання її суб'єктів, пріоритетним завданням економічної політики кожної країни є підтримання постійного рівня національної безпеки, який визначається рівнем безпеки окремих секторів економіки.

Для України одним із провідних секторів економіки є аграрний сектор, ефективне функціонування якого можливо лише при умові успішного виконання всіх стадій діяльності аграрних підприємств від виробництва до реалізації продукції. Успішність реалізації виробленої продукції значною мірою залежить від її конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність аграрного підприємства є багатограним поняттям, яке включає якісні і цінові параметри виробленої продукції.

Особливістю сільськогосподарської продукції, яка здебільшого представлена продуктами харчування, є значним переважанням ролі якості продукції у забезпеченні її конкурентоспроможності як на вітчизняному так і на міжнародному ринку. Це зумовлюється тим, що споживачі мають бути впевнені у якості продуктів харчування, у відсутності шкоди здоров'ю ні у час споживання ні в

майбутньому. Тому серед розвинених країн світу управління якістю сільськогосподарської продукції є важливим завданням.

Управління якістю сільськогосподарської продукції в Україні потребує державного регулювання (стандартизація, законодавча база, контроль дотримання за її виконанням, дотації та заохочення сільгоспвиробників), орієнтація сільгоспвиробників на виробництво якісної продукції. Вимоги сучасного ринку експорту, підвищення конкурентоспроможності продукції аграрного виробництва, ставить за необхідність приведення стандартів України до відповідності із європейськими вимогами. Це значно вплине на зростання якості та конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках. У світі контроль за якістю та безпечністю продукції визначається сукупністю систем та стандартів. Наприклад, система ХАССП – система аналізу ризиків і контролю критичних точок, система IFOAM – система принципів для розвитку органічного сільського господарства.

Звісно роль держави в управлінні якістю сільськогосподарською продукцією є значна, але найважливішим суб'єктом у цьому процесі постають сільськогосподарські підприємства. Орієнтація на випуск якісної продукції, з метою підвищення її конкурентоспроможності має дотримуватись на всіх етапах виробництва. Якість та урожайність виробленої продукції залежить від дотримання науково-обґрунтованих норм внесення та рівня якості матеріалів виробництва (насіннєвого матеріалу, добрив, засобів захисту рослин та ін.), від обґрунтованого планування структури посіву (врахування кліматичних умов, дотримання сівозмін), від якості передпосівного обробітку ґрунту, від дотримання нормативів догляду за посівами та збирання врожаю. Для досягнення високої якості врожаю необхідне детальний аналіз середовища функціонування підприємства, який дасть можливість планування діяльності, впровадження запланованих технологій у виробничий процес та отримання високих показників якості виробленої продукції.

Отже, удосконалення механізму стандартизації продукції, контроль якості, мотивація сільгоспвиробників, дотації та субсидії, заохочення виробництва органічної продукції – всі ці кроки необхідні для підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції, розвитку та підвищення ефективності аграрного сектору країни, для забезпечення економічної безпеки підприємств та гідного представлення аграрної продукції країни на міжнародній арені. Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища існування підприємства, планування діяльності, використання якісних матеріалів та науково-обґрунтованих технологій сприятимуть підвищенню якісних показників виробленої продукції, підвищенню конкурентоспроможності, та відкриють нові ринки збуту для сільгоспвиробників.

КОРУПЦІЯ ТА НАСЛІДКИ ЇЇ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Вирішення проблеми посилення боротьби з корупцією, хоча б в плані обмеження її масштабів, залишається однією з найбільш гострих і складних проблем на шляху становлення України як незалежної демократичної, правової і соціальної держави. Масштабні політичні і соціально-економічні зміни, які відбулися в Україні після проголошення незалежності, стали не тільки фундаментом прогресивних суспільних процесів, а й багатьох негативних явищ, серед яких найнебезпечнішим стала корупція. Сьогодні корупція вразила більшість сфер суспільного життя, посилює соціальну напругу, породжує у населення невпевненість у здатності влади здійснити організаційні та практичні заходи щодо подолання системної кризи, протистоїть конституційному і суспільному ладу, є причиною небувалого зростання в Україні «тіньової» економіки та негативно впливає на загальний стан економічної безпеки на всіх рівнях управління.

Законом України «Про боротьбу з корупцією» корупція визначається як діяльність осіб, уповноважених на виконання функцій держави, яка спрямована на протиправне використання наданих їм повноважень для одержання матеріальних благ, послуг, пільг або інших переваг.

Головними причинами виникнення корупції в Україні є: нерівномірність розвитку ринкового господарства; розшарування суспільства на бідних і багатих; суперечність між швидкозмінними умовами ринкового господарства та чинним законодавством; суперечність між законодавчою та морально-етичною нормами підприємництва; суперечності в політичній системі, які представлені владою і бізнесом; створення штучного дефіциту ресурсів; зволікання у прийнятті рішення. Результатом цього є те, що українські підприємці у своїй більшості вже не уявляють своєї економічної діяльності без хабарництва.

Суб'єктами корупції є представники законодавчої влади (депутати всіх рівнів), виконавчої влади, правоохоронних органів (органи внутрішніх справ, служба безпеки, військовослужбовці, судова, податкова, митна та інші системи). Ключовими сферами поширення корупції в Україні є оподаткування, митна справа, торгівля, закупівля товарів і послуг для державних потреб.

На сучасному етапі корупція є однією з головних загроз для економічної безпеки держави та підприємницької діяльності. Наслідками впливу корупції в Україні є: криміналізація та тінізація економіки; підриг фінансово-економічної системи країни; зниження громадської відповідальності, посилення соціально-

політичної напруженості, зневіра у ефективності державної політики; порушення конкурентних механізмів ринку; неефективне використання бюджетних коштів; втрата позитивного іміджу країни у міжнародному середовищі; погіршення інвестиційного клімату в країні.

Незважаючи на прийняття вищими органами державної влади законів для подолання цього явища, антикорупційна діяльність в Україні не дає суттєвих позитивних результатів. Вона зводиться до маніпулювання змінами в законодавстві та хаотичним діям із «вдосконалення» інституту кримінальної юстиції. У результаті проблема корупції залишається гострою.

Отже, для подолання корупції в Україні треба здійснити чимало реформ. Першочергових завданням у цьому напрямку повинно стати збільшення прозорості та інформаційної відкритості як публічного сектора, так і системи державних закупівель і ключових процесів керування публічними фінансами.

Принципово важливими діями також є: приведення бюджетної системи України у відповідність до міжнародних стандартів; реформування системи державного управління; впровадження ефективного режиму обмеження конфліктів інтересів для посадових осіб; реформування судової влади; реорганізація державних засобів масової інформації; оптимізація та зміцнення системи органів протидії корупції; впровадження порядку антикорупційної законодавчої експертизи всіх запропонованих законопроектів; зміцнення освітньої ролі ЗМІ шляхом збільшення їх спроможності проводити репортерські розслідування й висвітлювати питання комплексних реформ, необхідних для посилення боротьби проти корупції.

Крім того, важливе значення у вирішенні питань подолання корупції є використання позитивного досвіду розвинених країн з проведення ефективних антикорупційних заходів.

Слід відмітити, що для здійснення необхідних змін має існувати чітка та однозначна прихильність до проведення антикорупційних реформ на найвищому рівні українського керівництва. Подолання корупції позитивно вплине на суспільний прогрес, економіку країни в цілому та підвищить рівень економічної безпеки підприємницької діяльності.

І. О. МЕЛЬНИКОВА, студентка, НТУ «ХПІ», м. Харків

ВИКОРИСТАННЯ ОБМОВОК ПРИ СТРАХУВАННІ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Сучасна світова економіка демонструє поглиблення інтеграційних процесів серед окремих національних економік. Ратифікація Угоди щодо асоційованого членства України в Європейському Союзі відкривають нові можливості для українського бізнесу, зокрема експортного, та посилення міжнародних економічних зв'язків з багатьма державами Європи [1]. Таким чином, велика кількість українських виробників вийдуть на ринки країн ЄС вже в найближчий час. Але в такій напруженій і нестабільній економічній та політичній ситуації в середині самої України, при виконанні міжнародних економічних валютних операцій, зростають валютні ризики [2].

Варто зазначити, що в економічній літературі вже існує великий обсяг робіт, присвячених методологічним та практичним питанням управління валютними ризиками. Різні аспекти даної проблеми вивчають такі відомі зарубіжні вчені, як Т. Бартон, Ж. Перар, Р. Клейнер, М. Маккарті, Т. Райє, Д. Редхед, Д. Прікон, а також вітчизняні вчені І.Р. Бузько, А.С. Гальчинський, А.А. Гриценко, Л.М. Шульгіна, В.А. Ющенко та ін. Проте, у роботах вчених саме практичному аспекту застосування валютних та багатовалютних обмовок в управлінні валютними ризиками в країнах, що розвиваються, приділено недостатньо уваги.

Валютний ризик – це розмір альтернативних витрат, і одночасно – міра якісної і кількісної оцінки впливу непередбачених подій на суб'єкт підприємницької діяльності. Не варто недооцінювати його вплив на стан підприємства. Неврахування валютних ризиків може значно знизити фактичний прибуток, порівняно з очікуваний, або ж зовсім призвести до значних втрат і збитків. Сьогодні для України важливо розширити можливості використання обмовок, перш за все бівалютних та багатовалютних, що допоможуть захистити національних експортерів [3]. Основним нормативно-правовим документом в Україні, що регулює питання пов'язані з укладанням контрактів з іноземними партнерами, є закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», ВР УРСР, від 16.04.1991 [4].

Отже, я вважаю, що є вкрай важливим дослідити практичні аспекти страхування валютних ризиків з використанням обмовок для українських компаній, які залучені до зовнішньоекономічної діяльності і працюють в надзви-

чайно нестабільних економічних умовах. Під впливом посилення інтегральних процесів відбувається збільшення невизначеності у світовій ринковій економіці, що пов'язана з посиленням глобальної конкуренції і світовими кризовими процесами, тому потребується більш детальне методичне обґрунтування напрямків підвищення ефективності управління валютними ризиками підприємств.

Список літератури: 1. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентіві України [Електронний ресурс] / "Угода про асоціацію між Україною та ЄС: перспективи підписання та можливості тимчасового застосування" – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/911/>, вільний. 2. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентіві України [Електронний ресурс] / "Кризові явища в Україні та можливі шляхи їх подолання" – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2014_table/Crisis.pdf, вільний. 3. Періодичне он-лайн видання «Компаньон» [Електронний ресурс] / "На страже валютної безпеки" від 09.08.2014 – Режим доступу: <http://www.companion.ua/articles/content?id=40226&type=Forprint>, вільний. 4. Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс] / Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», ВР УРСР, від 16.04.1991 – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>, вільний.

Ю. Ю. МІРОШНІЧЕНКО, магістрант, НТУ «ХПІ». м. Харків

УСПІШНА ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ – ОСНОВА ПРОРИВУ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ

В даний час глобалізація світової економіки підштовхує підприємства до виходу на зовнішні ринки. Зарубіжні ринки представляють нові можливості збуту продукції. Безсумнівні вигоди від виходу підприємства на зовнішні ринки ставлять проблему розробки політики міжнародного маркетингу та організації системи збуту з урахуванням нових потреб.

Це особливо важке завдання для підприємств, які раніше обслуговували тільки внутрішній ринок і не мали постійних зовнішньоторговельних зв'язків. Керівництво таких підприємств повинно приділяти розробці стратегії виходу на зарубіжні ринки особливу увагу.

Незважаючи на всі труднощі, пов'язані з виходом на зовнішні ринки, розробка міжнародної стратегії виведення продукції на зовнішні ринки є необхідною умовою успіху сучасного підприємства в умовах жорсткої міжнародної конкуренції. Вона включає наступні етапи:

1. Вибір зовнішнього ринку для виходу.
2. Оцінка «потенціалу» зарубіжного ринку.
3. Побудова каналу збуту продукції.
4. Проведення попередньої оцінки і аналіз учасників.

5. Вибір стратегії виходу на зовнішній ринок.

Для підвищення економічного розвитку України підприємства мають розширювати експорт як сировинної, так і несировинної продукції.

Українські підприємства повинні бути готові до конкурентної боротьби не тільки на внутрішньому українському ринку, але і на світових ринках.

Н. В. МІШЕНИНА, доц., СумДУ, м. Суми;

Г. А. МІШЕНИНА, канд. екон. наук, ст. викл., СумДУ, м. Суми

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ СПОСІБ ВИРІШЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ

Останнім часом актуальним та доцільним у справі вирішення соціальних проблем є розвиток соціального підприємництва. Для України форма соціального підприємництва ще перебуває на початковій стадії і не зайняла міцних та дієвих позицій, як, наприклад, у країнах Європи, Північної та Південної Америки.

У сучасній світовій практиці існують три основних підходи до розуміння соціального підприємництва, яке може визначатись як:

1. Підприємницька діяльність некомерційних організацій, дохід від якої спрямовується на вирішення соціальних проблем та покращання якості життя.
2. Бізнес із соціальною місією, коли на перше місце виходить соціальний аспект від підприємницької діяльності, а потім фінансова ефективність.
3. Як інноваційна підприємницька діяльність, спрямована на здійснення соціальних перетворень у суспільстві та громадах.

Соціальне підприємництво визнається окремим напрямком економічної діяльності та згадується як «четвертий сектор» у суспільстві. Суб'єктами соціального підприємництва здебільшого є неприбуткові організації (громадські та благодійні), але можуть бути й підприємницькі установи або спеціальні підрозділи підприємств. Зазначимо, що некомерційні організації набирають все більшої ваги у вирішенні соціально-екологічних та економічних проблем у різних сферах життєдіяльності суспільства, зокрема у таких галузях, як освіта, медицина, охорона навколишнього середовища, боротьба з бідністю та права людини тощо.

До критеріїв соціального підприємництва відносяться:

- соціальний вплив (спрямованість на вирішення чи пом'якшення конкретної відчутної соціальної проблеми);

- інноваційність (застосування нових підходів, нових способів розв’язання як давньої, так і новопосталої соціальної проблеми);
- самоокупність і фінансова стійкість (незалежність від зовнішнього фінансування);
- тиражованість (відтворюваність моделі соціального підприємства в інших географічних і соціальних умовах).

Соціальне підприємництво перебуває на зіткненні традиційного підприємництва та благодійності, і бере від благодійності соціальну спрямованість діяльності, а від бізнесу – підприємницький підхід. Існує чотири принципи соціального підприємництва: 1. прийняття на себе місії створення та підтримки соціальних цінностей і благ; 2. виявлення та використання нових можливостей для реалізації обраної місії; 3. здійснення безперервного процесу соціальних інновацій, адаптації і навчання персоналу; 4. висока відповідальність за результати своєї діяльності.

В Україні соціальне підприємництво набуває все більшої популярності серед громадських організацій як ефективний механізм вирішення локальних соціальних і економічних проблем територіальних общин. Так, з 2010 року на базі Асоціації аналітичних громадських організацій «Соціально-економічні стратегії і партнерства» працює Центр підтримки соціального підприємництва. На сьогодні в Україні нараховується близько 700 підприємств, які за тими чи іншими ознаками можна віднести до категорії «соціальне підприємство».

Всебічна підтримка і створення сприятливих умов в плані надання можливостей для соціально відповідального бізнесу займатися благодійністю вивільняє велику частину бюджетних коштів, пробуджує у підприємців відчуття власної причетності до всіх процесів, що відбуваються в суспільстві і, що важливо, бажання реалізувати свої підприємницькі можливості через підвищення рівня добробуту населення (стимулювання ринку).

В. А. МІЩЕНКО, докт. екон. наук, проф., НТУ «ХПІ», м. Харків;

Б. С. ВИЛЕГЖАНІНА, студентка, НТУ «ХПІ», м. Харків.

АКТУАЛЬНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ CRM-СИСТЕМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

У сучасному інформаційному укладі суспільства вимоги до рівня якості товарів і послуг постійно підвищуються, споживач стає все більш освіченим, задовольнити його стає все складніше. За таких умов зростає важливість питання налагодження тривалих і ефективних взаємовідносин з клієнтами і провідну

роль у становленні клієнтоорієнтованого підходу на підприємстві відіграє ефективно використання сучасних інформаційних технологій. Інформаційні системи дають змогу здійснювати упорядкування, аналізування та оперативний пошук даних про клієнтів, партнерів і внутрішні бізнес-процеси, а при належній інтерпретації приймати рішення щодо покращення товарів та послуг, рівня обслуговування чи вдосконалення ділової стратегії.

Вагомий доробок у формування теоретичних і прикладних засад удосконалення роботи з клієнтами і розвиток концепції клієнтоорієнтованості внесли такі вітчизняні та зарубіжні автори як Б. Андрушків, І. Бакушевич, В. Бюел, П. Друкер, С. Гвоздьов, Р. Голубовський, Ф. Котлер, І. Манн, К. Мельников, Б. Міттел, Г. Мінцберг, Т. Пітерс, М. Портер, Б. Рижовський, В. Руделіус, Дж. Уелш, Р. Уотерман, Дж. Шес.

Дослідженням питань застосування інформаційних технологій у різних аспектах діяльності сучасного підприємства займалися А. Ашуєв, А. Береза, Б. Брін, Т. Гілберт, А. Гладій, І. Гордієнко, Н. Єрмошкін, Ю. Колосов, Ф. Котлер, О. Краєва, Дж. Маніка, О. Матов, К. Мелешко, Т. Мойсеєнко, М. Нерсесян, О. Охоба, Т. Писаревська, В. Порохня, О. Потай, М. Романчукевич, Р. Робертс, В. Ситник, А. Тарасов, Дж. Тіммонс, К. Шпраг, С. Яковенко та інші.

Однак, незважаючи на численні дослідження, мало вивченими досі залишаються проблеми інформаційного забезпечення взаємовідносин з клієнтами не в техніко-технологічному, а саме в управлінському розрізі. Залишається також чимало невирішених питань як теоретичного, так і методичного характеру. Зокрема, не сформована теоретична база концепції клієнтоорієнтованості, яка б розкривала її суть, відсутні система критеріїв для оцінювання рівня клієнтоорієнтованості компанії та методичні основи оцінювання ефективності інформаційного забезпечення системи управління взаємовідносинами з клієнтами (Customer Relationship Management, далі CRM).

У ході дослідження був проаналізований дійсний стан CRM-систем на підприємствах України. Також було розглянуто 5 зарубіжних підприємств та ефективність впровадження CRM-систем в їх роботу. Індикатором були обрані наступні показники: SAP CRM, «1С Предприятие», Microsoft Dynamics CRM, Oracle Siebel CRM, Terrasoft CRM Mobile, SalesLogix.

У результаті дослідження була доведена прямо пропорційна залежність успішності компанії від рівня розвитку та інтегрованості CRM-систем у її діяльність. Також були виявлені методичні основи показників ефективності інформаційного забезпечення системи управління взаємовідносинами з клієнтами на підприємстві.

В. А. МИЩЕНКО, докт. экон. наук, проф., НТУ «ХПИ», г. Харьков;
В. Д. ИВАНИЦКИЙ, канд. техн. наук, доц., НТУ «ХПИ», г. Харьков;
Т. И. КОЧЕТОВА, доц., НТУ «ХПИ», г. Харьков

ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ В ИНВЕСТИЦИОННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

На мировом финансовом рынке возросла потребность в реальных инвестициях, предназначенных для восстановления инфраструктуры. Стратегические инвесторы хотят получить надежные гарантии эффективности вложений, поэтому их мало и спрос на реальные инвестиции значительно превышает предложения. Как следствие, обострилась проблема оптимизации распределения инвестиций по срокам и по объектам. Но эта проблема носит не инвестиционный, а общетеоретический характер из-за неоднозначной трактовки понятия оптимальности и существования нескольких подходов к выбору критерия оптимальности.

В литературе продолжается дискуссия о преимуществах концепций эгалитаризма (равенства прав участников на долю прибыли) или утилитаризма (наибольшей эффективности одного из них) для оптимизации принимаемых решений. Одновременно усилилась роль социальной и гуманитарной составляющей в ожидаемом инвестиционном эффекте. Поэтому по рекомендации Ф. Котлера необходимо синтезировать коммерческий и социальный эффекты в реальном инвестиционном проекте.

Установлено [4], что оптимальность как наилучшее качество системы имеет двоякий смысл и две соответствующие концепции со своими алгоритмами реализации:

- в широком смысле как наибольшая гармонизация взаимодействий частей системы (мультифункциональная концепция Р. Акоффа [4]);
- в узком смысле экстремизации как наиболее эффективное унифункциональное (минимальное или максимальное) из возможных решений. При этом *оптимальность* как философская категория означает не результат относительного улучшения чего-либо, а достижение абсолютного превосходства над подобными ему.

Оптимизация как нахождение экстремума вполне эффективна для механических систем (максимальное быстродействие, минимальный вес и другие количественные показатели). Однако, при оптимизации коммерческих организационных систем, включающих персонал и соответствующие социальные проблемы, только экстремизации недостаточно. Нужно использовать общесистем-

ный принцип оптимизации, предложенный Р. Акоффом в следующей формулировке: «если рассматриваемые отдельно части системы заставить работать с максимальной эффективностью, то система в целом не будет функционировать настолько эффективно, насколько это возможно» [2].

В настоящее время все еще отсутствуют общепризнанные критерии системной оптимизации организационных систем. Рентабельность активов важна для получения коммерческих инвестиций. Но, при оптимизации возникает противоречие между принципом равенства (эгалитаризмом) и принципом наибольшей эффективности (утилитаризмом). Это противоречие исследовано Э.Муленом [5] и учеными Фрайбургской школы [6].

Сначала следует установить, действительно ли рассматриваемая система *архитектонична по Канту*, а не агрегативна, т.к. только тогда она целостна и поэтому возможна ее общесистемная оптимизация.

Системный подход к целостности Р. Акоффа означает, что если рассматривать систему как часть суперсистемы, то принцип оптимальности как гармонизации распространится и на взаимодействие системы со средой. Среда такая же часть суперсистемы (сопродуцент), как и сама система, но механизмом такой гармонизации взаимодействия служит адаптация системы к среде, а не наоборот. Для осуществления адаптации системы в ней должна быть подсистема управления решением проблем, описанная Р. Акоффом в [1]. Проблема возникает при неудовлетворенности ожидаемым результатом, а удовлетворенность ситуацией возникает тогда, когда намерение ее сохранить сильнее стремления к переменам (адаптации).

Итак, предлагаемый мультифункциональный подход означает концепцию общесистемной оптимизации организации как гармонизацию взаимодействия ее частей между собой и со средой, реализуется одним из четырех типов адаптации, введенными Р. Акоффом [3]. Для реализации такой оптимизации сравнительно легко получить адресные «длинные» инвестиции от международных фондов, ЕБРР и стратегических инвесторов.

Сформулирована также рекомендация о том, что принцип общесистемной оптимизации как условие получения адресных инвестиций в современных условиях следует дополнить социальными инициативами руководства организационной системы, которые направлены на интерактивное взаимодействие с внешней средой. Для этого необходимо обеспечить повышение уровня корпоративной культуры на принципах эгалитаризма, а не утилитаризма, перевода деловых конфликтов в сотрудничество.

Список литературы: 1. В. Яцкевич Диалектика оптимального выбора. Киев, «Наукова думка», 1999. – с. 96. 2. Р. Акофф, Ф. Эмери О целеустремленных системах. М. «Советское радио», 1974. – 265 с. 3. Р. Акофф Планирование будущего корпораций, М., «Мир», 1985, – 320 с. 4. В. А. Мищенко, В.Д. Иваницкий, Е. В. Иваницкий Две концепции оптимальности. Сборник научных трудов конференции «АМУР-2014», Севастополь, ООО «ДЭН» – 2014. – 354 с. 5. Э. Мулен Кооперативное принятие решений. М: «МИР», 1991. – 464 с. 6. А. Шюллер Анализ экономических систем. М. «Экономика», 2006. – 346 с.

К. Г. МИНДРА, студентка, НТУ «ХПИ», м. Харків

ОСОБЛИВОСТІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

Машинобудування є надзвичайно важливим та складним міжгалузевим комплексом економіки України, який займає значне місце у формуванні та вдосконаленні матеріально-технічної бази, втілює досягнення науково-технічного прогресу, забезпечує комплексну механізацію і автоматизацію виробництва. Машинобудування зазнало тяжких втрат унаслідок світової кризи 2008–2009 рр., оскільки відбулося найбільш значне зменшення обсягів виробництва серед інших сфер промисловості. За 2012 р. частка збиткових підприємств сягнула 38,1%, незважаючи на приріст випуску продукції на 36,1%. Це зумовлює необхідність проведення рішучих заходів антикризового управління, метою яких була б не тільки стабілізація фінансового стану підприємств, але й підвищення їх конкурентоспроможності на вітчизняному та міжнародному ринках.

Питання реструктуризації, його специфіки та завдань стало об'єктом досліджень таких вчених, як Е.І. Альтман, І.А. Бланк, Ш.Л. Браун, Балабанов І.Т., В.О. Василенко, А.П. Градов, В.С. Король, Е.М. Коротков, О.Є. Майборода, П.Г. Перерва, Л.С. Ситник, О.О. Терещенко, А.М. Штангрет та інших.

В сучасних умовах все більшої актуальності набуває питання структурних перетворень машинобудівних підприємств, яке дозволить вийти на новий рівень ефективного функціонування та сталого розвитку. Попри це, структурні перетворення мають носити інноваційний характер, направлений на пошук нових рішень в сфері антикризового управління, створення нових передових моделей продуктів машинобудування, безперервне підвищення кваліфікації кадрів підприємства. Машинобудівні підприємства мають змінити стратегію виживання на стратегію оновлення, реструктуризація має набувати якості трансформації.

Стратегічна інноваційна реструктуризація має проводитись на всіх основних рівнях підприємницької діяльності. Так, економічний рівень передбачає

раціональне та найбільш ефективне використання обмежених ресурсів підприємства, що в свою чергу має втілюватись у запуску нових передових енерго-, природо-, матеріалозберігаючих технологій. Усі основні засоби підприємства мають постійно оновлюватись та використовуватись на повну потужність, що може бути досягнуто за рахунок диверсифікації виробництва.

На організаційному рівні мають бути переглянуті методи, принципи та структури управління. Гнучкість та здатність відповідати на зовнішні потреби ринку є основними чинниками успіху в цьому питанні. Також ця складова інноваційної реструктуризації може включати формування функціональної структури менеджменту та запровадження комп'ютеризованих систем підтримки управлінських рішень.

Кадровий рівень також має піддатись змінам, що передбачає зміну ролі людського фактору, зокрема через підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації персоналу.

Обов'язковою умовою проведення інноваційної реструктуризації є науковий супровід, метою якого є удосконалення інноваційної інфраструктури та приведення її до вимог ринкового середовища. Окрім цього, проведення інноваційної реструктуризації машинобудівного підприємства потребує надійного інвестиційного забезпечення. Забезпечення цих умов інноваційного розвитку неможливе без підтримки виробників зі сторони держави, яка, в свою чергу, має забезпечити правовий захист, запровадити програми імпортозаміщення та впровадження системи фінансово-кредитної підтримки розвитку внутрішнього виробництва і збуту продукції машинобудівної промисловості.

О. О. МИРЧЕНКО, магістрант, НТУ «ХПІ», м. Харків

ПРОБЛЕМИ ТА ЇХ РІШЕННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Важливою складовою частиною стабілізації господарської діяльності підприємств є зовнішньоекономічна діяльність, ефективність якої сприяє відтворенню експортного потенціалу країни, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, формуванню раціональної структури експорту й імпорту, залученню іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах, забезпеченню економічної безпеки України.

Розвиток зовнішньоекономічних операцій в Україні останнім часом характеризується негативними тенденціями, від'ємним сальдо товарообігу та незадовільною структурою експортно-імпортних операцій. Україна все більше на-

буває ознак сировинного приросту великих держав, зі слабо розвинутою в науковому та технічному плані економікою, що обумовлює поглиблене вивчення причин та чинників, які сприяють такому становищу. Головне місце в цій проблемі займають питання визначення оптимальних рішень, спрямованих на вдосконалення зовнішньоекономічної політики держави, захист її економічних інтересів та прискорення економічного розвитку.

На розвиток зовнішньоекономічної діяльності в Україні негативно впливають наступні чинники:

- відсутність єдиної загальнонаціональної парадигми реалізації пріоритетних завдань міжнародної інтеграції;
- невизначеність напрямів спеціалізації українського експорту;
- низька конкурентоспроможність українських експортних товарів на світовому ринку;
- внутрішньополітична нестабільність;
- звуження внутрішнього ринку для національних виробників високотехнологічних та побутових товарів;
- надмірна залежність експортних поставок від окремих ринків;
- надмірна залежність від імпорту енергоносіїв;
- незначне залучення прямих іноземних інвестицій.

Розв'язання проблеми можливе лише за умови вкладення капіталу та впровадження сучасних інноваційних розробок у пріоритетні галузі, іншими словами, забезпечення інтенсивного розвитку економіки. Конкретними заходами з боку державних органів влади у цьому напрямку мають стати:

- сприяння розвитку торгівельно-економічних зв'язків і залучення інвестицій у економіку країни;
- здійснення заходів щодо захисту прав та інтересів підприємств України;
- спрощення системи тарифних обмежень у митній політиці;
- гармонізація українського законодавства стосовно сертифікації та стандартизації продукції із законодавством найрозвиненіших країн Європи та світу;
- створення вільних економічних зон, що спростить проведення експортно-імпортних операцій;
- створення системи всебічного моніторингу зовнішньоекономічної діяльності та забезпечення вільного доступу вітчизняним підприємствам до інформації;
- розвиток та модернізація транспортної інфраструктури.

На рівні підприємства першочерговим є створення та функціонування ефективної стратегії ЗЕД. Лише на основі всебічного вивчення та аналізу кон'юнктури світових ринків, підвищення конкурентоздатності продукції, застосування сучасних технологій можна досягти ефективної ЗЕД як на мікрорівні (рівні підприємства), так і на макрорівні (на рівні держави) зокрема.

Таким чином, лише за умов усунення всіх проблем і впровадження певних заходів, зовнішньоекономічна діяльність українських суб'єктів буде ефективною, заохочуватиме все нові та нові галузі, які в кінці кінців забезпечуватимуть значні фінансові надходження, що сприятиме розвитку України та її виходу на вищий щабель світового ринку.

М. В. МОРОЗ, студент, НТУ «ХП», м. Харків

ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ БАНКУ І ЗОНИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА ДЛЯ РЕЗЕРВУВАННЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ

Зростаюча відкритість національної економіки та посилення інтеграційних та глобалізаційних процесів потенційно підвищують ймовірність виникнення кризових ситуацій, пов'язаних із збільшенням ризиків як на рівні економіки в цілому, так і в окремих її секторах, зокрема банківському. Для забезпечення стійкого функціонування і розвитку банків здійснюється безперервна розробка та реалізація комплексу заходів, що приводять до стійкого фінансового стану банківських структур. Одним з таких комплексів заходів (найбільш важливим і головним) є система резервування коштів в банківському сегменті фінансового ринку, обов'язкова і регламентована Національним банком України (НБУ). Тому актуальність даної теми дослідження має високий ступінь.

Питанням розробки та вдосконалення системи резервування коштів у банківській структурі приділяли увагу такі українські та російські науковці, як Лернер Ю.І., Небава М.І., Коваленко М., Сіухіна К.М., Вишивана Б.М., Смоловик Р.Ф. та інші. Водночас, аналіз економічної літератури свідчить що, законодавчо і нормативно регламентовані методики оцінки резервування коштів не розглядають внутрішні та зовнішні економічні процеси, що відбуваються в банківських структурах. Це призводить до значного волюнтаризму в оцінці безпеки банківської структури і її стану.

Метою статті є дослідження теоретичних основ визначення категорії якості кредиту та розробка практичних рекомендацій щодо розрахунку ризику кредиту.

Для досягнення поставленої мети в дипломній роботі вирішуються такі завдання:

- дослідження теоретичних основ резервування грошових коштів по кредитним операціям;
- дослідження методології визначення категорії якості гривневої кредитної операції та показника ризику кредиту;
- визначення якості кредитної операції за розглянутою методологією;
- проведення розрахунку показника ризику кредиту.

Об'єктом дослідження виступає процес визначення якості кредиту для об'єктивного резервування грошових коштів.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та практичні засади оптимізації розрахунку резервів на основі визначення категорії якості кредиту та показника ризику кредиту.

Для підприємства «ЕКСПРЕС-КАБЕЛЬ» був проведений аналіз, направлений на визначення категорії якості кредиту та показника ризику на поточний на момент отримання кредиту рік. Категорія якості кредиту визначена як III, а показник ризику кредиту знаходиться у межах від 0,21 до 0,50.

Отримані дані дають підставу вважати, що категорія якості кредиту залишиться сталою на розрахований перспективний період, тому цю категорію можна приймати як основу для подальших розрахунків щодо формування резерву за кредитною операцією підприємства «ЕКСПРЕС-КАБЕЛЬ».

Н. К. НАЗАРЧЕНКО, магістрант, НТУ «ХПІ», м. Харків

ЗАЛЕЖНІСТЬ ПРИБУТКОВОСТІ МЕТАЛУРГІЙНОГО БІЗНЕСУ ВІД БІЗНЕС ЦИКЛУ

Актуальність дослідження зумовлена тим, що дохідність провідних галузей національної економіки є показником економічної безпеки держави. Металургія забезпечує 38% ВВП країни, 18,5% промислове виробництво [1].

В роботі представлені результати порівняння трендів показників вартості компаній металургійного сектору із показниками дохідності з метою виявлення залежності. Показники вартості, а саме ціни акцій металургійних підприємств дають змогу відстежити бізнес-цикл галузі. Показники дохідності, рентабельність власного капіталу ROE була розглянута за формулою Дюпона за для відстеження найсуттєвішого впливу саме рентабельності продажів.

Відомо, що ринки металопродукції мають циклічний характер. Ця властивість проявляється в зміні динаміки цін на продукцію галузі, повторюваної з

різною періодичністю і обумовлену, в тому числі, динамікою балансу попиту та пропозиції металопродукції на ринках. Ці процеси істотно впливають на ефективність галузевого бізнесу.

В останні докризові роки на українському металургійному ринку спостерігалася стійка тенденція приросту потужностей компаній [2]. Відповідно, вартість бізнесу мала тенденцію зростання. Таким чином, можна відмітити економічне зростання галузі. Ціни акцій підприємств в період з 2006 р. до першої половини 2008 р. зросли на 200–270%. У 2007 році ROE збільшилось на 3–7% відносно 2006 р. і становили понад 20%. Зміна відбулась за рахунок росту рентабельності продажів ROS, яка становила 10%–12% у докризовий період. Усе це пояснюється щорічним ростом обсягів реалізованої продукції, у 2007 р. було реалізовано 103,8 млн т основних видів металопродукції, що на 7,2 млн т більше за показник 2006 р.

Різке скорочення обсягів виробництва в 2008–2009 рр. (на 39% до рівня 2007 р) було визвано світовою фінансово-економічною кризою. Його основним фактором в металургії стало значне зниження попиту на метал, яке спостерігалось з четвертого кварталу 2008 р. Така ситуація призвела до зниження як вартості металургійних компаній на 190–200%, так і прибутковості ROE до рівня 0,2% – (-1,2%) за рахунок різкого зниження до негативних результатів -0,01%–0,12% рентабельності продажів.

Зростання металургійного виробництва відновлювалось в 2010–2011 рр., однак так і не досягло докризового рівня. Рентабельність власного капіталу у 2010–2011 рр. складала 3–5%, рентабельність продажів – 2,5–4%. Ціни акцій залишалися майже незмінними відносно кінця кризи (2009 р.).

Згідно з даними Держслужби статистики України в 2011 кожне третє металургійне підприємство (35%) було збитковим, причому найбільша питома вага – серед великих підприємств (41,8%). Уже за 9 міс. 2012 частка збиткових підприємств збільшилася до 42,7%, що тісно корелює із зростанням їх частки у позначеній групі (до 48,5%) [3]. Такі данні вказують на негативні значення ROE, а саме від -20% до -5% у 2012 році і -3% – 18% у 2013 році. Вартість компаній знизилась на 50%-60% і з 2012 року істотно не змінюється.

Проведені нами дослідження свідчать про наявність залежності між показниками дохідності компаній металургійного сектору і бізнес циклами, це підтверджує коефіцієнт кореляції між показниками рентабельності власного капіталу і цін акцій підприємств, який дорівнює 0,67 і є достатньо високим.

Список літератури: 1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>. 2. Андрійченко О.В. Аналіз розвитку мета-

лургійної промисловості / О.В. Андрійченко // Вісник НТУ «ХПІ», 2011. 3. Залознова Ю.С. Офіційні матеріали, ділова та аналітична інформація, рецензії, повідомлення / Ю.С. Залознова, В.А.Нікіфорова // Економіка промисловості, 2013, № 1–2 (61–62).

К. В. ОРЄХОВА, канд. екон. наук, доц., ХІБС УБС НБУ, м. Київ

ЩОДО ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Реалізація інвестиційної діяльності суб'єктів підприємницької діяльності характеризується розширенням відтворенням основних засобів. Однак, на сьогодні в Україні суб'єкти підприємницької діяльності опинилися на межі виживання: дефіцит власних інвестиційних ресурсів; високий рівень інфляції; високі відсоткові ставки по банківським кредитам, які значно перевищують рентабельність виробничої діяльності; низький рівень ліквідності, платоспроможності тощо.

Інвестиційні ресурси – це грошові активи, матеріальні та нематеріальні цінності, які використовуються суб'єктом господарювання (інвестором) у процесі їх вкладання в об'єкти інвестування з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Таблиця. Класифікація інвестиційних ресурсів

№	Класифікаційна ознака	Вид інвестиційних ресурсів	№	Класифікаційна ознака	Вид інвестиційних ресурсів
1	2	3	4	5	6
1	За об'єктами вкладення інвестиційних ресурсів	Реальні; Фінансові	6	За джерелами фінансування інвестиційної діяльності	Власні; Позикові; Залучені
2	За характером участі в справах суб'єкта господарювання	Прямі; Портфельні	7	За територіальною ознакою	Внутрішні; Зовнішні
3	За періодом інвестування	Короткострокові; Довгострокові	8	За рівнем ризику інвестицій	Безризикові; Низькоризикові; Середньоризикові; Високоризикові

Закінчення таблиці

1	2	3	4	5	6
4	За метою інвестування	Вимушені; Ринкові; Антизатратні; Дохідні	9	За відтворювальною спрямованістю	Валові; Реноваційні; Чисті

5	За формою власності капіталу інвестора	Приватні; Державні; Іноземні; Спільні	10	За спрямованістю дій	Нетто-інвестиції; Екстенсивні інвестиції; Реінвестиції; Брутто-інвестиції
---	--	--	----	----------------------	--

Примітка: *Автор виділяє окрім реальних та фінансових, також інноваційні інвестиційні ресурси;

**Автор виділяє окрім безризикових, низькоризикових, середньоризикових та високоризикових, також спекулятивні інвестиції.

В табл. представлено класифікацію інвестиційних ресурсів. Власні інвестиційні ресурси є основою фінансової незалежності суб'єктів підприємницької діяльності. Проте, використовуючи лише власні інвестиційні ресурси суб'єкт підприємницької діяльності буде обмеженим у розвитку через обмеженість у формуванні необхідного додаткового обсягу активів у періоди сприятливої кон'юнктури ринку.

При залученні позикових інвестиційних ресурсів, суб'єкт підприємницької діяльності збільшує свої фінансові витрати на суму відсотків, пов'язаних з їх використанням. Позитивним моментом у використанні позикових інвестиційних ресурсів виступає та обставина, що інвестор (кредитор) не пред'являє прямих претензій стосовно доходів суб'єкта господарювання. Так інвестор (кредитор) претендує лише на виплату суми боргу та відсотків за ним. Плата за користування позиковими інвестиційними ресурсами зменшує податкові витрати суб'єкта господарювання. Якщо позикові інвестиційні ресурси залучаються під відсоток менший ніж рентабельність самого суб'єкта господарювання, це дає змогу підвищити прибутковість власних інвестиційних ресурсів, а також розширити масштаби господарської діяльності. Позитивною стороною залучення позикових інвестиційних ресурсів також виступає визначеність у величині зобов'язань і у строках їх погашення, що дає змогу більш точно здійснювати фінансове планування господарської діяльності.

А. ПЕСТЕР, dr. habil., проф., Каринтійський університет прикладних наук, Австрія;

Т. В. ДАНЬКО, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», м. Харків;

Д. В. БЕЗКОРОВАЙНА, магістрант, НТУ «ХПІ», м. Харків;

Ю. С. КАРАЧУН, магістрант, НТУ «ХПІ», м. Харків

МАРКЕТИНГ ПРОДУКЦІЇ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ НА РИНКАХ ЄС

Нові можливості, що відкриваються для українських підприємств машинобудівної галузі у зв'язку з поглибленням співробітництва України з країнами-членами ЄС, призводять до все більшої зацікавленості вітчизняних компаній у виході на ринки цих країн. В той же час, більшість вітчизняних компаній, зокрема, в галузі високотехнологічного машинобудування, не мають достатнього успішного досвіду маркетингової діяльності на цих ринках. З огляду на це, надзвичайно великої актуальності набуває визначення тих компаній, які надають успішний приклад маркетингу продукції високотехнологічного машинобудування на ринках ЄС.

Для аналізу було обрано п'ятдесят провідних машинобудівних підприємств України, які виробляють високотехнологічну продукцію. Серед них визначено 21 підприємство, що в найбільшій мірі намагається бути присутнім на ринках ЄС. На цій основі за критерієм наявності якісного англomовного контенту на корпоративних електронних ресурсах було відібрано такі компанії-еталони маркетингу продукції високотехнологічного машинобудування на ринках ЄС: група «НОРД», ДП «Електроважмаш», ПАТ «АвтоКрАЗ» та ПАТ «Запоріжтрансформатор».

Надалі при більш ретельному вивченні згаданих підприємств можна скласти рекомендації щодо успішної маркетингової діяльності на ринку ЄС.

А. І. ПОГОРЕЛОВ, студент, НТУ «ХПІ», м. Харків

РОЛЬ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ У ЗБІЛЬШЕННІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Реалізація системного підходу до організації інвестиційного процесу становить інтерес для вітчизняних компаній – галузевих лідерів, орієнтованих на підтримку і збільшення конкурентоспроможності, в тому числі і на світовому ринку, для яких актуальною стає зростання ринкової вартості та оцінка інвестиційної привабливості підприємства. Системний підхід вимагає виходу за ме-

жі відтворювального, класичного і неокласичного, фінансового аналізу інвестицій. Аналіз механізму здійснення інвестиційної діяльності в ринкових умовах з використанням аналітичного апарату сучасної теорії інвестування дає розуміння специфіки та чинників інвестиційного процесу, ролі інвестицій як засобу довгострокового існування і розвитку підприємств. Однак у сучасних умовах загострення конкурентної боротьби, обмеженості традиційних ресурсів, серйозних технологічних змін необхідно більш повно використовувати інвестиційні можливості підприємств.

Найважливішою для системного аналізу підприємства та його інвестиційної діяльності є категорія, яка передає його інтегративну якість як мікроекономічної системи, – потенціал підприємства. Потенціал підприємства – це сукупність ресурсів, процесів і пов'язані з ними властивості та особливості, які визначають можливості функціонування в реальних умовах. Потенціал підприємства органічно поєднує в собі три види основних процесів, що представляють різні форми руху сукупності ресурсів: виробництва, реалізації продукції, відтворення ресурсів. Особливості відтворення потенціалу підприємства містить категорія «інвестиційний потенціал». Інвестиційний потенціал, будучи однією із сторін потенціалу підприємства, являє собою характеристику сукупності його ресурсів, властивостей і особливостей з точки зору забезпечення зростання прибутковості капіталу та конкурентоспроможності підприємства в довгостроковій перспективі. Ознаки високої конкурентоспроможності підприємства – це наявність власних можливостей для фінансування нововведень і виробництва, стабільність і стійкість до змін на ринку, висока привабливість для інвесторів і кредиторів, наявність додаткових можливостей для вирішення соціальних проблем [1].

В основі виділення складових інвестиційного потенціалу – визнання якісного аспекту ресурсів, що використовуються в теорії управління, що стало наслідком обмеженості традиційних ресурсів, серйозних технологічних змін, посилення ринкової конкуренції. В якості основних складових інвестиційного потенціалу виділимо ресурси (фактори), що визначають змістовно процес інвестування на підприємстві або надають на нього серйозний вплив:

- матеріальний (реальний) і фінансовий (ресурси, об'єднані в інвестиційно-фінансову підсистему);
- організаційний, управлінський і інституціональний (ресурси, об'єднані в інституційно-управлінську підсистему);

- трудовий, фактор організаційної культури, маркетинговий, інноваційний та інформаційний ресурси, об'єднані в соціальну підсистему.

Виділення набору ресурсів ґрунтується на визнанні їх важливої ролі в здійсненні інвестиційної діяльності підприємства і являє приклад функціональної диференціації економічної системи (підприємства) на внутрішні підсистеми [2].

Список літератури: 1. Туркін С. Навіщо бізнесу соціальна відповідальність // – 2004. – № 7.
2. Коляда Є. Вплив репутації компанії на залучення інвестицій // – 2002. – № 5.

А. Ю. ПОДХАЛЮЗІН, асистент, НТУ «ХПІ», м.Харків

ЕНЕРГЕТИЧНА НЕЗАЛЕЖНІСТЬ УКРАЇНИ

Підвищення світових цін на нафту та природний газ, затягування України в геополітичні війни – все це ставить українську економіку в скрутне становище. Однією з основних умов для досягнення енергетичної незалежності – потрібно стати більш енергоощадними.

Промислові підприємства начебто й готові переходити на енергозберігаючі технології. Однак на виконання відповідних програм потрібно щонайменше п'ять років.

Виходячи з світового досвіду, можна сказати, що важливою небезпекою для будь-якої держави є отримання більшості енергоресурсів від однієї держави чи компанії, і Україна не є винятком, оскільки вона більшість своїх енергоресурсів отримує від Росії. Виникає небезпека для економіки України, тому потрібно диверсифікувати постачання в Україну газу та нафти.

За підрахунками Львівського центру енергозбереження і енергоменеджменту, Україна може мати 60 млн. т умовного палива щороку за рахунок альтернативної енергетики.

Енергетична ефективність біоенергетики достатньо висока для того, щоб виділити її в окремий напрям енергетичного господарства; в Україні існує достатній енергетичний потенціал практично всіх видів біомаси і необхідна науково-технічна та промислова база для розвитку даної галузі енергетики.

Потрібно об'єднати ці всі ідеї, розробки, концепції, програми та включити їх в розробку та прийняття національної стратегії енергетичної безпеки держави.

Б. В. САМОРОДОВ, докт. екон. наук, доцент, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України, м. Київ

СУЧАСНА ПРОБЛЕМАТИКА БАНКІВСЬКОГО ПУБЛІЧНОГО РЕЙТИНГУВАННЯ В УКРАЇНІ

Останнім часом набуває особливої актуальності питання підвищення довіри до банківської системи. З цією метою відповідно слід запроваджувати заходи, що сприятимуть отриманню потенційними інвесторами (вкладникам) прозорості та адекватної інформації щодо результатів діяльності вітчизняних банків. Власники банківського бізнесу мають розуміти важливість даного питання, тому як вплив коштів як юридичних, так і фізичних осіб з банків призводить до серйозних негативних наслідків, які також мають відображення в економіці країни в цілому. Цьому питанню має приділяти увагу й регулятор банківської діяльності в Україні – Національний банк – тому як саме ця установа є гарантом працездатності й безпеки вітчизняної банківської системи. Актуальність, в цьому контексті, використання інструментів публічного рейтингування банків не викликає сумнівів тому, як саме публічність зрозумілої оцінки (у вигляді рейтингу) результатів діяльності банків сприятиме підвищенню уваги з боку банків до здорової конкуренції та ведення банківського бізнесу у правових умовах, звісно при відповідній організації та реалізації наглядових функцій, які здійснює Національний банк України.

Слід у даному контексті також зазначити, що проблемами сучасності при здійсненні банківського рейтингування залишаються такі: відсутність системного підходу до визначення цільових орієнтирів з метою покращення рейтингових позицій банку; відсутність уніфікованого методичного та розрахункового інструментарію, який має забезпечувати ключові функції прогнозування і планування управління банківською діяльністю; низька ефективність реалізації методичних підходів до визначення науково обґрунтованої раціональної траєкторії розвитку банку з метою збереження (або досягнення) прийнятних рейтингових позицій; неналежний рівень компетентності суб'єктів управління розвитком банку у напрямі визначення та прогнозування банківського рейтингу для забезпечення якісної реалізації функцій управління; дискретність заходів із визначення і забезпечення науково обґрунтованих оптимальних фінансових показників діяльності банку, які характеризують його фінансовий стан та складають цільову модель його розвитку, тобто забезпечують відповідні рейтингові позиції банку.

А також має місце головна проблема – відсутність офіційних публічних систем рейтингової оцінки результатів діяльності вітчизняних банків.

Прозорі результати рейтингової оцінки вітчизняних банків дозволили б підвищити довіру до банківського сектору, дозволили би потенційним інвесторам отримати достовірну інформацію про результати діяльності конкретного банку порівняно з іншими. В той же час конкретні банківські установи мали би змогу порівнювати результати власної діяльності із банками-конкурентами, та відповідно вибудовувати свій менеджмент на покращення рівня для свого розвитку в перспективі, аналізуючи при цьому слабкі та сильні сторони як своєї діяльності, так і конкурентів.

Наявність системи підтримки прийняття рішень для проведення рейтингування банку у відповідних структурних його підрозділах дозволяє ефективно проводити аналіз ретроспективної, поточної та перспективної діяльності власного банку. При цьому рейтинг можна проводити у двох напрямках:

- напрямку порівняння результатів власної діяльності із діяльністю банків-конкурентів;
- напрямку порівняння власної діяльності банку по різних часових періодах, використовуючи методичний підхід до визначення інтегрального показника рейтингу.

Це є ефективним інструментом для тактичного, оперативного та стратегічного управління банківською діяльністю.

О. О. СЕМИХАТ, магістрант, НТУ «ХП», м. Харків

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В ІТ-КОМПАНІЯХ В УКРАЇНІ

У наш час у ІТ сфері в Україні поширена ситуація, коли керівництво компанії піклується про більшість технологічних чи бізнес-процесів, але не приділяє належної уваги процесам з управління персоналом. Проте організація роботи співробітників ІТ-компанії заслуговує на особливу увагу.

Перш за все, зупинимось на особливостях українського ІТ-ринку. Це привабливість ринку, здатність українських фахівців до навчання, якість фундаментальної технологічної освіти, різноманітність ІТ-послуг, висока зарплата ІТ-спеціалістів в Україні. Проте є й такі риси, які заважають українському ринку активно розвиватись: наявність аутсорсингових ІТ-компаній в Україні, відсутність підтримки з боку держави, текучість персоналу, відносна некерованість українських працівників, виявлена у неповазі до менеджменту, неточному та невчасному виконанні завдань, небажанні працювати в колективі, що вказує на

відсутність ефективної роботи HR-менеджерів з персоналом. Саме правильний підбір та ефективне управління персоналом є запорукою успіху ІТ-компанії.

Елементи системи управління персоналом включають наступні фактори:

1. Планування персоналу;
2. Підбір та залучення персоналу;
3. Оцінка та розвиток персоналу;
4. Мотивація та стимулювання персоналу [1].

Найбільш ефективними інструментами для управління персоналом можна назвати матеріальне стимулювання і нематеріальну мотивацію. Що стосується питань матеріального стимулювання, то тут питання вирішуються роботодавцем в залежності від специфіки бізнесу. Щодо нематеріальної мотивації, то її можна визначити як сукупність позитивних способів, методів, прийомів управління персоналом (крім прямої оплати праці), спрямованих на залучення, закріплення та підвищення ефективності діяльності найманого працівника. Головними стимулами персоналу в компаніях, що працюють у сфері інформаційних технологій, є:

1. Визнання і розуміння з боку керівництва і користувачів.
2. Робота з передовими технологіями.
3. Достатня матеріальне забезпечення.
4. Допомога компанії у підтримці її високої ефективності.
5. Професійний розвиток і навчання.

Тобто, потрібно мати індивідуальний підхід до кожного співробітника: слід знати сильні сторони кожного співробітника, способи його мотивації до кращої роботи і використовувати їх при роботі з персоналом [2]. Аналіз ролі нематеріальних потреб у мотивації ІТ-фахівців свідчить, що процес програмування доставляє їм велике задоволення, бо реалізує їх потребу у творчості, що свідчить про високу роль нематеріальної мотивації працівників.

Таким чином, процес управління персоналом є дуже важливим, адже у сфері сучасного бізнесу люди представляють собою найцінніший ресурс. Організація працівників-фахівців ІТ-сфери має свої особливості, грамотно використовуючи які, можна значно підвищити ефективність праці та досягти стратегічних цілей у ключових напрямках, що забезпечить успіх ІТ-компанії.

Список літератури: 1. Братченко В.Ф. Управління персоналом організації в сучасних умовах // Персонал, № 3, 2006. 2. Шапиро С.А., Шатаєва О.В. Основы управления персоналом в современных организациях. Экспресс-курс. Учебное пособие. – М.: Институт международных государственно-гуманитарных связей, 2008. – 99 с.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Управління в режимі он-лайн потребує від підприємств здійснення комплексного пошуку, розробки нових і удосконалювання наявних методів стратегічного управління на основі даних аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища. Висока мінливість й динамічність ринкового оточення обумовлюють впровадження на підприємствах заходів, спрямованих на підтримку стійкості, адаптивності й гнучкості діяльності. Разом з тим зростання рівня інноваційності й конкурентоспроможності економіки обумовлює необхідність забезпечення економічної стійкості, який можна визначити як збалансовані кількісні, структурні та якісні зміни, що відповідають цілям організації й враховують обмеження, які висуваються зовнішнім середовищем та потенціалом підприємства. Забезпечення економічної стійкості можливе лише на основі формування відповідного механізму управління під яким слід розуміти інтегровану систему органічно зв'язаних економічних, організаційних, соціальних, фінансових та інших форм і методів господарювання, способів, інструментів та важелів впливу на процеси діяльності, які в найбільшому ступені відповідають параметрам внутрішнього й зовнішнього середовища, обмеженням та умовам економічної діяльності. Створення такого механізму повинно ґрунтуватися на системі принципів і методів розробки й реалізації управлінських рішень, визначених об'єктах і суб'єктах управління економічною стійкістю, обґрунтованих функціях управління, виділених структурних елементах механізму й розглянутих особливостях їх використання.

Розробка оптимальних управлінських рішень відносно забезпечення економічної стійкості повинна ґрунтуватися на оцінці діяльності підприємства й визначенні відповідності умов зовнішнього оточення перспективам стійкості. Проведений аналіз фінансово-економічного становища підприємств харківського регіону підтвердив необхідність активізації діяльності щодо забезпечення їхнього стійкого економічного зростання й практичну природність й актуальність запропонованих в роботі методичних рекомендацій щодо визначення зон стійкої діяльності, встановлення безпечних темпів росту, оцінки спроможності підприємства до здійснення трансформаційних процесів та кількісного розрахунку потенціалу економічної стійкості й можливостей збільшення вартості підприємства.

Необхідною передумовою забезпечення економічної стійкості підприємства є вибір раціональної стратегії, яка повинна забезпечувати покращення умов діяльності підприємства, забезпечувати найповніше

використання наявних ресурсів та можливостей та за мірою наближення до межі області стійкого діяльності забезпечувати перехід до нового якісного стану, тим самим забезпечуючи співвідношення еволюційної та революційної моделей стійкості. Ефективна реалізація обраної стратегії, проведення трансформаційних змін, зменшення структурної напруги й подолання опору персоналу нововведенням можливі лише за умови залучення робітників підприємства до участі в поточному управлінні й встановленні стратегічних альтернатив стійкості, поширенні процесів самоорганізації. Таким чином стає необхідним створення або розширення завдань служби контролінгу на підприємствах машинобудівного комплексу, яка одночасно з виконанням традиційних функцій буде займатися питаннями управління реалізацією стратегії економічної стійкості підприємства, проведенням внутрішнього моніторингу і участі та організаційно-інформаційного забезпечення здійснення зовнішнього моніторингу, що сприятиме підвищенню ефективності стратегічного управління підприємством.

Г. В. СИДОР, викладач, Чортківський інститут підприємництва і бізнесу ТНЕУ, м. Чортків

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПЕРЕОСМИСЛЕННЯ СУТНОСТІ «КРЕДИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ»

Для достеменного розкриття предмету наукового дослідження виникає необхідність у визначенні такої окремої економічної дефініції як кредитне забезпечення.

Розглянемо як окремі наукові дослідники подають своє бачення поняття «кредитне забезпечення». Наведемо найбільш розповсюджені підходи розуміння терміну «забезпечення», а саме: «створення всіх необхідних умов для здійснення чогось; відсутність матеріальної потреби; достаток» [6, с. 529]; «постачання чогось у достатній кількості; задоволення у якихось потребах; надання достатніх матеріальних засобів до існування» [2, с. 187]. Отже, основою кредитного забезпечення є матеріальна цінність (позикова вартість), достатність та необхідність.

На думку О. Є Гудзь «кредитування, як процес надання кредитів, є складовою кредитного забезпечення» [4, с. 335]. Вчена наводить власне тлумачення кредитного забезпечення «система фінансових відносин, яка включає заходи щодо здійснення безпосередніх відносин банківських та позабанківських кредиторів з позичальниками з приводу організованих і неорганізованих форм одержання кредитів та їх повернення» та твердить, що «кредитне забезпечення

реалізується через кредитний механізм» [4, с. 335]. В даному визначенні існує врахування різних інституційних кредиторів, тоді як у багатьох літературних джерелах спостерігається ототожнення кредитного забезпечення суто з банківським кредитуванням та його підтримкою з боку держави.

Я. М. Гончарук під кредитним забезпеченням розуміє «сукупність фінансово-кредитних відносин, які виникають з приводу створення певних зовнішніх та внутрішніх умов для пошуку, залучення та ефективного використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання в агропромисловій сфері економіки та її регіонів» [3]. У наведеному визначенні автор узагальнює дефініцію через призму фінансово-кредитних відносин як взаємодії між суб'єктами процесу з приводу залучення кредитних ресурсів.

Ю. В. Тодосійчук у своєму дослідженні вважає, що «кредитне забезпечення варто розглядати крізь призму інтересів та спроможності підприємства до залучення кредитних ресурсів» [8, с. 98]. У представленому визначенні автор подає означену дефініцію через сукупність різних відносин, що виникають з приводу забезпечення кредитними коштами.

В. І. Вагізова під кредитним забезпеченням вбачає «сукупність узгоджених економічних зв'язків, виникаючих з приводу пошуку та використання кредитних ресурсів, спрямованих на життєдіяльність реального та фінансового секторів економіки» [1]. У наведеному визначенні розглядається сукупність різних економічних зв'язків, що є цілком зрозумілим та прийнятним.

Досить вузькоспрямовано подає визначення кредитного забезпечення А. С. Кудінов «... кредитне обслуговування, під яким розуміється сукупність фінансових відносин з приводу кредитування суб'єктів господарювання та здатності такого суб'єкта погашати взятє на себе зобов'язання щодо виконання кредитної угоди» [5]. Швидше за все представлене визначення кредитного забезпечення розгортає етапи його ведення.

На думку О. О. Терещенко термін «кредитне забезпечення» відображає реалізацію на практиці принципу кредитування, а саме «у разі, якщо позичальник не в змозі виконати свої зобов'язання у передбачені кредитним договором строки, кредитор може задовольнити свої вимоги за рахунок кредитного забезпечення [7, с. 11]. З нашої точки зору, термін «кредитне забезпечення» застосований у такому контексті дещо відрізняється від представленої нами економічної дефініції «кредитне забезпечення сільського господарства», оскільки він віддзеркалює лише деякі умови видачі кредиту.

На нашу думку, такі підходи не є структурованими, тобто такими, які б розкривали сутнісну змістовність понятійного апарату, який використовується. Якщо говорити про те, що кредитування відображає процес, кредит – явище, то швидше за все в нашому випадку, кредитне забезпечення є чітко розмежованою дефініцією, яка повинна характеризувати певний стан підприємства у процесі прояву явища, тобто кредиту і дії процесу, тобто кредитування. Це означає необхідність забезпечити кредитними ресурсами сільськогосподарські підприємства в результаті їх діяльності, що в кінцевому підсумку призведе до неперервності виробничого процесу та його економічного зростання.

Список літератури: 1. Вагизова В. И. Финансово-кредитное обеспечение инновационного взаимодействия хозяйствующих субъектов в региональной экономической системе : автореф. дис. на соис. учен. степени докт. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / В. И. Вагизова. – Йошкар-Ола : Марийский государственный технический университет, 2009. – 34 с. 2. Великий тлумачний словник української мови / Упоряд. Т. В. Ковальова; Худож.-оформлювач Б. П. Бублик. – Харків : Фоліо, 2005. – 767 с. 3. Гончарук Я. М. Фінансово-кредитне забезпечення агропромислового комплексу регіону та основні напрямки підвищення його ефективності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : спец. 08.00.08. «Гроші, фінанси і кредит» / Я. М. Гончарук. – Харків : ХНЕУ ім. В. Н. Каразіна, 2008. – 22 с. 4. Гудзь О. Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств : [монографія] / О. Є. Гудзь – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 578 с. 5. Кудінов А. С. Кредитне обслуговування сільськогосподарських кооперативів : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. экон. наук : спец : 08.00.08. «Гроші,

В. В. СМАЧИЛО, канд. экон. наук, доц., ХНУБА, м. Харків;
М. В. КОРПАН, студентка, ХНУБА, м. Харків

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ

Сучасні соціально-економічні трансформації, що охопили суспільство України в цілому, та, відповідно, національну економіку, впливають на рівень та спрямованість зовнішньої торгівлі. За роки незалежності відбулися суттєві зміни щодо обсягів експортно-імпортних товарних операцій. Проведемо динамічне дослідження зовнішньоекономічної діяльності Харківської області, дослідивши зміну обсягів експорту та імпорту товарів на основі офіційних статистичних даних [1], які узагальнено та оброблено в табл. Як бачимо з табл. 1, зовнішньоекономічна діяльність Харківського регіону характеризується зростанням, при постійному переважанні обсягу імпорту над обсягом експорту, що веде до від'ємного сальдо торгівельного балансу.

Таблиця. Аналіз обсягів експорту та імпорту в Харківській області

Показники динаміки	Роки								
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Експорт, млн. дол. США	367,7	412,6	360,6	313,8	315,3	425,6	393,2	522,2	724,4
Ланцюговий темп зростання	1	1,12	0,87	0,87	1,00	1,35	0,92	1,33	1,39
Темп приросту ланцюговий, %	-	12,21	-12,60	-12,98	0,48	34,98	-7,61	32,81	38,72
Абсолютний приріст, млн. дол. США	-	44,90	-52	-46,8	1,5	110,3	-32,4	129	202,2
Імпорт, млн. дол. США	387,4	611,8	931,6	779,8	450,5	474,8	556,4	819,9	1525,4
Ланцюговий темп зростання	-	1,58	1,52	0,84	0,58	1,05	1,17	1,47	1,86
Темп приросту ланцюговий, %	-	57,92	52,27	-16,29	-42,23	5,39	17,19	47,36	86,05
Абсолютний приріст, млн. дол. США	-	224,40	319,80	-151,80	-329,30	24,30	81,60	263,50	705,50
Експорт, млн. дол. США	721,6	888,6	1143	1551,5	1307,2	1433,1	1845,8	2022,1	1987,3
Ланцюговий темп зростання	1,00	1,23	1,29	1,36	0,84	1,10	1,29	1,10	0,98
Темп приросту ланцюговий, %	-0,39	23,14	28,63	35,74	-15,75	9,63	28,80	9,55	-1,72
Абсолютний приріст, млн. дол. США	-2,8	167	254,4	408,5	-244,3	125,9	412,7	176,3	-34,8
Імпорт, млн. дол. США	1571,6	1936,4	2265,4	2480,2	1451	1834,1	2277,3	2741,1	2337,3
Ланцюговий темп зростання	1,03	1,23	1,17	1,09	0,59	1,26	1,24	1,20	0,85
Темп приросту ланцюговий, %	3,03	23,21	16,99	9,48	-41,50	26,40	24,16	20,37	-14,73
Абсолютний приріст, млн. дол. США	46,20	364,80	329,00	214,80	-1029,2	383,10	443,20	463,80	-403,8

Це є негативною тенденцією, бо високий рівень імпорту не дозволяє в повній мірі розвиватися вітчизняному виробництву. Протягом 2003–2008 р.р. спостерігається значне перевищення обсягу імпорту, яке різко скінчилося з початком всесвітньої фінансової кризи 2009 р. При цьому, падіння обсягів імпорту перевищує падіння обсягу експорту в кризові роки: скорочення експортних операцій становить -15,75% (або 244,3 млн. дол. США), а скорочення обсягів імпорту майже в три рази вищі і становлять -41,5% (або -1029,2 млн. дол. США). Це пояснюється значним зростанням курсу долару по відношенню до гривні, що обумовило ріст цін на товари. Протягом 2010-2012р.р. знову спосте-

рігаємо зростання обсягів зовнішньоекономічної діяльності, яке скінчилося падінням як обсягу імпорту, так і експорту. Також відмітимо, що після кризових років, відновлення обсягів експорту йде більш низькими темпами (9,63% в 2009 р.), аніж відновлення імпорту (26,4% в 2009 р.). Можна зробити висновок, що скорочення імпорту дозволяє в деякій мірі розвиватися виробникам всередині країни, але висока залежність від імпортних елементів продукції нівелюють цей процес.

Список літератури: 1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України в Харківській області [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://kh.ukrstat.gov.ua>.

А. В. СОТНИКОВ, асистент, НТУ «ХПІ», м. Харків

СУТНІСТЬ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ

Ефективна фінансово-господарська діяльність підприємства безпосередньо пов'язана з рухом грошових коштів, в наслідок чого формуються вхідні та вихідні грошові потоки. У зв'язку з цим особливого значення набуває поняття «грошовий потік», дослідженням якого займається велика кількість вчених-економістів.

Важливість дослідження проблеми формування грошових потоків обумовлена тим, що вони обслуговують господарську діяльність підприємства у всіх його напрямках. Грошові потоки є важливими об'єктами фінансового менеджменту, оскільки саме від грошових потоків залежить подальший розвиток підприємства та кінцевий результат його діяльності.

В економічній літературі зустрічаються різні точки зору щодо визначення поняття грошового потоку, найбільш популярними є наступні визначення:

– грошовий потік – це різниця між отриманими і виплаченими підприємством коштами за певний визначений період, тобто це сума надлишку або недостаті грошових коштів;

– грошовий потік – це безперервний рух коштів (обіг), тобто їх надходження й виплати (притоки й відтоки) за певний визначений період.

Визначення грошового потоку в МСБО №7 «Звіт про рух грошових коштів» звучить, як надходження і вибуття грошових коштів та їхніх еквівалентів. Визначення «грошовий потік» в П(С)БО № 4 «Звіт про рух грошових коштів» відсутнє, але під ним розуміють поняття «рух грошових коштів», що абсолютно ідентично визначенню «грошовий потік» в МСБО № 7.

На основі аналізу економічної літератури виявлено неоднозначність тлумачення поняття «грошові потоки». Водночас, класифікація грошових потоків у

спеціальній літературі представлена недостатньо, не вироблено єдиного підходу до ознак і видів. Уточнення поняття та розширення класифікації грошових потоків надасть можливість розширити аналітику руху грошових коштів, підвищити рівень управління грошовими потоками підприємства, що в свою чергу забезпечить його фінансову стабілізацію та високі темпи розвитку.

ХАЖАР ХАМАД ХУСЕЙН, аспірант, Одеський національний економічний університет, г. Одеса

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ В ПЕРИОД КРИЗИСА

Острота последствий преодоления мирового финансово-экономического кризиса в развивающихся странах усиливается с недавнего времени военно-политическими конфликтами, поразившими страны Ближнего Востока. Противостояние с амбициозно настроенным «Исламским государством» побуждает экономику Курдистана и Ирака в целом мобилизовать потенциал реального промышленного сектора к существенному повышению его конкурентоспособности.

Наряду с воздействием микро, –мезо и макроэкономических факторов на развитие предприятий Курдистана, приходится руководствоваться стратегией противостояния как внутренним так и внешним экономическим и социальным вызовам. В этой связи известная последовательность управления предприятием в условиях кризиса приобретает дополнительные «звенья», учет влияния которых необходимо обеспечить в разработке социально-экономической стратегии как региона в целом, так и его предприятий. В их число входит такая важная для наполнения бюджета отрасль как предприятия нефтехимического комплекса. С активизацией поиска и разработки полезных ископаемых, прежде всего содержащих углеводороды, стремительными темпами стали развиваться предприятия региона, специализирующиеся на добыче, хранении и транспортировке нефти и нефтепродуктов. В нашем исследовании ставится задача раскрыть механизм антикризисного управления предприятием именно этого реального сектора экономики. В первую очередь имеется в виду корректировка известных способов организаций антикризисного управления (АКУ) за счет более детальной проработки схемы ее реализации, а именно включение в звенья управления превентивного распознавания угроз и рисков, связанных с внешним бизнес-окружением предприятий этой жизнеобеспечивающей отрасли страны. Имеются в виду прежде всего разработки модифицированных версий SWOT-анализа и диагностирования на разных этапах обнаружения признаков угрозы ведения производственно-операционной, коммерческой и финансовой деятельности управления.

Нам представляется необходимым усовершенствовать не только арсенал управленческих методов АКУ, но и внедрять в работу предприятий принципы допол-

нительной проверки внешних субъектов хозяйственной деятельности с помощью изложенного подхода, в виде «due».

Имплементация подхода в диагностировании состояния, как самого предприятия так и его «контрагентов» по хозяйственным связям, позволит руководству предприятий и реального сектора экономики региона в целом своевременно и научно обоснованно принимать антикризисные управленческие решения. Этому аспекту в нашем исследовании уделяется особое внимание как наиболее актуальному в экономической жизни Курдистана.

Список литературы: 1. М.І. Зверков, А.І. Ковальов, В.А. Карпов, Н.В. Сментина та інш. Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року. – Од.: «Астропринт», 2012. 2. Ковалев А.И., А.С. Дунаевская, «Реструктуризация предприятий: проблемы, опыт, решения: монография» – Одесса: Пальмира, 2008 г. 3. Балджи М.Д., Карпов В.А., Ковальов А.І., Костусев О.О, Котова І.М., Сментина Н.В. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: Навчальний посібник. – Одесса: ОНЕУ, 2013. 4. Кучеренко В.Р. Планування ділового розвитку фірми: [навчальний посібник], вид. 3-є, виправлене та перероблене / Кучеренко В.Р., Андрейченко А.В., Захарченко О.В., Карпов В.А., Маркітан О.С., Горбаченко С.А., Ніценко В.С., Пархоменко Л.А., Левандовська І.В. – Одесса: Видавництво ТОВ «Лерадрук», 2013.

Г. М. ХРИСТЕНКО, канд. екон. наук, доц., Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України «Бережанський агротехнічний інститут», м. Бережани

ІННОВАЦІЇ ЯК СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА

Зернопродуктовий підкомплекс традиційно відіграє важливу роль у розвитку економічного потенціалу України. Це зумовлено як сприятливими ґрунтово-кліматичними умовами країни для вирощування практично всіх видів зернових культур, так і досить вагомими потенційними можливостями щодо організації ефективного виробництва, переробки, зберігання та експорту зерна. Базовою складовою зернопродуктового підкомплексу є зернове господарство, оскільки забезпечує існування ряду галузей переробної промисловості, підприємств, що здійснюють заготівлю, зберігання, доробку та транспортування зерна. Слід також зазначити, що задоволення потреб України в зерні та продуктах його переробки є одним із головних завдань її аграрної політики, оскільки стан зернового виробництва визначає розвиток усіх галузей агропромислового підкомплексу та рівень національної продовольчої безпеки.

Нестабільна економічна ситуація в Україні та Тернопільській області зокрема негативно вплинула на розвиток усіх галузей, але найсуттєвішого впливу зазнало сільське господарство, в тому числі й зерновиробництво. Найбільші об-

сяги виробництва зернових (1753,9 тис. т) у регіоні одержано в 2013 р. при врожайності 50,7 ц/га, а найменші – в 2005 р. (704,9 тис. т, урожайність – 22,8 ц/га) [2]. Дослідження показують, що коливання урожайності зернових культур по Тернопільській області досить значне. Це свідчить, з одного боку, про наявність невикористаного потенціалу, а з іншого – про залежність від зовнішніх факторів, зокрема погодних умов. Аналіз змін виробництва зернових вказує на відсутність стійких динамічних закономірностей розвитку зернового виробництва та високу залежність його від кліматичних факторів. Коливання валових зборів зерна негативно впливає на розвиток агропромислового комплексу.

Строкатість в обсягах виробництва пояснюється наявністю впливу негативних чинників, а саме: слабе матеріально-технічне та незадовільне агрохімічне забезпечення процесу виробництва зерна, недостатнє впровадження у виробництво досягнень науки, передового досвіду через хронічну нестачу фінансових і оборотних засобів, матеріальних ресурсів, що призводить до порушень виробничого процесу, широкого застосування екстенсивних факторів ведення зернового господарства.

Слід зазначити, що одержаний високий урожай зернових у 2013 р. за рахунок значного розширення посівних площ під кукурудзою на зерно не змінює суті проблеми і не позбавляє необхідності пошуку виходу з кризи.

Екстенсивна модель розвитку вже вичерпала свої можливості, тому лише активізація інноваційних процесів може забезпечити позитивні зрушення в агропромисловому виробництві, поступове підвищення технічного й технологічного рівня вітчизняного виробництва і, як наслідок, підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Отже в нинішній ситуації активізації інноваційної діяльності у сільськогосподарських підприємствах немає альтернативи. Головне при цьому – широке використання сучасних технологій, які безпосередньо впливають на підвищення урожайності зернових культур і зменшення затрат на їх вирощування.

Список літератури: 1. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: [монографія] / [П.Т. Саблук, О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило та ін.] – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 706 с. 2. Сільське господарство Тернопільської області за 2013 рік: [стат. збірник]. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2014. – 216 с.

О. І. ЧЕПЕНКО, студент, НТУ «ХПІ», м. Харків

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На сучасному етапі господарювання вітчизняні компанії, що приймають участь у зовнішньоекономічній діяльності, стикаються з певними ризиками. Значною мірою знизити потенційний ринковий ризик можливо шляхом диверсифікації зовнішньоекономічної діяльності.

З даної теми було розглянуто роботи таких авторів як А.А. Стрікланд і А.Дж. Томпсон, що аналізували диверсифікацію як можливість зниження ризику господарської діяльності, Волков А.В. визначив вплив фінансового стану на вибір варіанту диверсифікації, Бризглов В.В. поділив мотиви диверсифікації відносно відношенню підприємства до зовнішнього середовища.

Якщо розглядати диверсифікацію, як стратегію, на сучасному етапі виділяють чотири основних види диверсифікації ЗЕД підприємств: диверсифікація асортименту, диверсифікація ринків збуту, диверсифікацію засобів виходу на зовнішній ринок, диверсифікацію імпортованих закупівель.

Процес диверсифікації ЗЕД є складним та тривалим. Тому для ефективного його вивчення необхідне ділення процесу на складові. Основними його складовими є: розробка стратегії; реалізація стратегії; аналіз ефективності стратегії.

Розробка стратегії та реалізація диверсифікації ЗЕД здійснюється на всіх рівнях управління в межах корпоративної, ділової, функціональної та оперативної діяльності.

Тому можна сказати, що формування та впровадження стратегії диверсифікації ЗЕД – це комплексний процес, який передбачає розподіл ресурсів компанії і вкрай необхідним є дослідження всіх можливих позитивних та негативних наслідків впровадження даної стратегії.

О. ШАРАЄВСЬКА, студентка, НТУ «ХПІ», м. Харків

РЕЗЕРВУВАННЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ В БАНКІВСЬКІЙ СТРУКТУРІ ПО ЗВИЧАЙНОМУ ГРИВНЕВОМУ КРЕДИТУ ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ

Банки є важливими учасниками ринку: від стабільності та ефективності їх діяльності істотною мірою залежить стан економіки в цілому. Багаторічна банківська практика сформувала різні способи забезпечення нормального функціонування банківської системи, одним з яких є формування резервів з різним при-

значенням. Чільне місце серед резервів посідають резерви для покриття можливих збитків за активними операціями, оскільки ці операції становлять основу діяльності банків.

Нові підходи до формування резервів за активними операціями, встановлені в положенні «Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями», затверджене постановою Правління НБУ № 23 від 25 січня 2012 року, потребують адекватного відображення операцій, пов'язаних зі спеціальними резервами в обліку та відповідного організаційного забезпечення, що й зумовлює актуальність обраної теми дослідження. Основним документом банку, що визначає порядок ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності є Положення про облікову політику, саме в ньому має бути визначена методика обліку формування та використання резервів під можливі втрати за активними операціями для конкретного банку. З огляду на це, постає необхідність розробки методичних підходів до складання даного розділу. Зміни в нормативно-правових актах потребують внесення коригувань у внутрішньобанківські положення, так, зокрема, останні зміни стосувались порядку врахування забезпечення при розрахунку резерву.

Водночас, аналіз економічної літератури свідчить що, законодавчо і нормативно регламентовані методики оцінки резервування коштів не розглядають внутрішні та зовнішні економічні процеси, що відбуваються в банківських структурах. Це призводить до значного волюнтаризму в оцінці безпеки банківської структури і її стану.

Було розглянуто теоретичні методи формування та використання резервів кредитування юридичних осіб. Основним нормативно-правовим актом є Постанова НБУ №23 для розрахунку резерву та методологія ефективного резервування. Для адекватного формування резервів важливою умовою є визначення коефіцієнтів ризику для різних категорій якості.

Виходячи з цього, слід проводити резервування з урахуванням фінансового стану кредитора та позичальника, та розглядати таку систему як економічну ієрархію, яка не постійно визначається, вертикальну систему. При цьому для дисконтування слід застосовувати складну ефективну ставку відсотків з урахуванням інфляції та комісійних, тому що така ставка більш об'єктивно відображає стан та невизначеність при розрахунку безпеки банку.

Таким чином, на основі Постанови НБУ №23 та методики «Розрахунку ефективної величини резервів комерційного банку», дана методика показала свою ефективність та може бути використана для банків в аналогічних випадках.

В. О. ШВЕДУН, канд. екон. наук, НТУ «ХПІ», м. Харків

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ РЕКЛАМНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ УКРАЇНИ ЯК ЗАПОРУКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стрімкий розвиток української економіки, що супроводжується поступовою трансформацією системи державного управління з адміністративно-командної до ринкової форми викликає наявність суттєвої кількості відповідних перетворень, що стосуються абсолютно всіх сфер народного господарства.

Виходячи з цього, слід відмітити суттєву активізацію конкуренції стосовно будь-якої галузі діяльності, що, в свою чергу, підвищує роль і значимість реклами на сучасному етапі ринкового господарювання.

Ефективна реклама сприяє підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, що, в свою чергу, надає їм можливість утримувати власні ринкові позиції й одержувати очікувані прибутки.

Враховуючи те, що нині ринок реклами України бурхливо зростає (протягом останніх 7 років відмічається його збільшення орієнтовно на 60,5%), необхідно проаналізувати сучасний стан і тенденції розвитку державного управління рекламною діяльністю.

Зокрема, провідним компонентом системи державного управління рекламною діяльністю є суб'єкти управління, представлені органами державної і судової влади, а також саморегулювними організаціями. Проте, серед органів державної влади найбільшими компетенціями щодо державного управління рекламною діяльністю в Україні наділені Держспоживінспекція та Антимонопольний комітет України. Регіональні та місцеві органи виконавчої влади обмежуються виключно регулюванням процесів розміщення зовнішньої реклами, а також надають дозволи на використання місцевої символіки в рекламних зверненнях. Що ж стосується саморегулювних організацій в сфері рекламної діяльності, то їх діяльність не забезпечена з боку державних органів влади необхідними умовами для ефективного функціонування з точки зору підтримки розвитку рекламного бізнесу в Україні.

Якщо ж в цілому проаналізувати ретроспективні та поточні особливості державного управління рекламною діяльністю в Україні, то слід наголосити на

необхідності впровадження інноваційних процесів, які дозволять її вдосконалити. Про це свідчать такі аргументи:

- відсутність комплексного підходу до державного управління рекламною діяльністю з боку органів виконавчої та судової влади;
- неефективне функціонування Ради з питань координації реклами при Кабінеті міністрів України;
- недостатнє залучення органами державної влади саморегулювних організацій в сфері рекламної діяльності до процесу прийняття рішень;
- відсутність координації організацій саморегулювання в рекламній сфері з боку органів державної влади.

В якості наслідків визначених недоліків державного управління в сфері рекламної діяльності в Україні на нинішньому етапі слід виділити такі:

- відсутність затвердженої концепції державного управління рекламною діяльністю не тільки на перспективу, але й на сьогоднішній момент. Відповідно
- відсутність державної програми, спрямованої на розвиток рекламного бізнесу в Україні;
- відсутність сформованого державного механізму управління рекламною діяльністю в Україні, зокрема – відсутність визначеної системи принципів, що являють собою базис цього механізму.

Виходячи з цього, актуальним слід вважати створення раціональної концепції державного управління рекламною діяльністю в умовах трансформації економіки України, ефективним інструментом впровадження якої міг би слугувати відповідний організаційно-правовий механізм. Це сприятиме підвищенню якості реклами, що, відповідно, позитивно відобразиться на загальній конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

ШЕЙКХА НИССРАТ САБИР, канд. екон. наук, ст. преподаватель, Салахаддин университет, Курдистан, Ирак

АУДИТ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИЗМА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Стабилизация и постепенный рост активности предприятий туризма в полной мере зависят не только от внешнеэкономического и политического состояния государства, но и от умения организовать внутреннее управление. Несмотря на то, что в последнее полугодие социально-политическая обстановка в странах Ближнего Востока существенно ухудшилась из-за амбициозных действий самопровозглашенного так называемого «исламского государства» на территории Сирии и Ирака, это обстоятельство никак не может снизить требо-

вательность к ведению индустрии гостеприимства как сектора реальной экономики Курдистана. В нашем регионе за последние 5–7 лет, в связи с активизацией энергетического комплекса, и в первую очередь, нефтедобывающих предприятий острой стала потребность в строительстве и эксплуатации отелей, баз размещения и релаксации сотрудников этой отрасли. По данным нашего исследования значительно (более чем на 55 % за 2010–2013 гг.) увеличился поток иностранных туристов особенно из делового сегмента.

На наш взгляд следует гармонизировать отношение к этим двум составляющим контрольной функции управления, не преувеличивая роль каждого из них. Так, для предприятий туризма Курдистана характерно то, что те из них, которых прямо входят в международные сети индустрии гостеприимства уже сложились четкие правила внутрикорпоративного аудита, которым следует строго руководствоваться управленческому персоналу. Вместе с тем, для остальных предприятий туризма (а это примерно 66% всего сегмента данной отрасли) характерны разобщенность в методологии ведения, как бухгалтерского учета, так и осуществлении контроля аудиторских функций. По этой причине возникает потребность в кластерном подходе к решению данной проблемы, а именно возложении на вновь образуемые в Курдистане экономические отраслевые сообщества (точнее – Ассоциации) функций организации контроля за операционной и хозяйственной деятельностью их членов. Как пример успешного подхода можно привести налаживание «аудит-сервиса» среди предприятий региона этого профиля. Так, министерством и департаментом муниципалитета туризма региона Курдистан рекомендовано включать в разрабатываемые международные туристические маршруты только те объекты размещения и отдыха, у которых организован как внутренний порядок контроля, так и внешний «аудит-сервис», проводимый сторонними организациями и экспертами. Только после подтверждения требуемого уровня менеджмента, сервиса и форм контроля дается право на включение в базы данных объектов, рекомендуемых для внутреннего и въездного туризма региона Курдистан. Разработкам совершенствования форм и методов «аудит-сервиса» и будет уделено внимание в дальнейших исследованиях.

Список литературы: 1. Шейкха Ниссрат Сабир. Проблемы и перспективы развития международного туризма / Шейкха Ниссрат Сабир // Научный вестник / Одесский национальный экономический университет; Всеукраинская ассоциация молодых ученых. – Науки: экономика, политология, история. – Одесса: ОНЭУ, 2012. – № 20 (172). – С. 17–26. 2. Шейкха Ниссрат Сабир. Перспективы развития туристических предприятий в Иракском Курдистане / Шейкха Ниссрат Сабир // Формирование рыночной экономики: Сборник научных работ / Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана. – Спец. вып. «Экономика предприятия: теория и практика». – К.: КНЭУ им. В. Гетьмана, 2012. – С. 578–592. 3. М.І.Зверяков, А.І.Ковальов, В.А.Карпов, Н.В. Сментина та ін. Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року. – Од.: «Астропринт», 2012. – 78 с.

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО СТАНУ ЕКОЛОГОБЕЗПЕЧНОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ У МИКОЛАЇВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Серед чинників, які зумовлюють екологічну ситуацію в країні і відіграють важливу роль у вирішенні проблем екологобезпечного землекористування, особливе місце посідають екологічні інвестиції в цілому, і природоохоронні інвестиції зокрема. Тривалий час вважалося, що земельні ресурси здатні самовідновлюватися після негативного впливу антропогенного навантаження. Але науково-технічний і економічний розвиток суспільства створює дестабілізуючий вплив на природне середовище та порушує його рівновагу, послаблюючи здатність земельних ресурсів до самовідновлення. Сьогодні стає зрозумілим, що без нарощування інвестиційних ресурсів, поліпшення структури інвестиційних джерел та оптимізації напрямів їх вкладення досягнення позитивних результатів у сфері охорони навколишнього природного середовища є неможливим.

Для оцінки інвестиційного стану сільськогосподарського землекористування слід використовувати такі показники:

- рівень земельних та екологічних платежів у бюджет;
- надходження від земельного податку на одиницю площі;
- надходження від екологічного податку на одиницю площі;
- витрати на екологізацію виробництва;
- джерела фінансування капітальних інвестицій;
- окупність капіталовкладень на землевпорядні і землеохоронні заходи;
- інвестиції на душу населення;
- вартість землі;
- землевіддача – відношення вартості валової продукції, одержаної з гектара угідь, до грошової оцінки цих угідь.

У 2013 р. загальні витрати на охорону навколишнього природного середовища у Миколаївській області становили 325,6 млн. грн., що на 10,2% більше ніж у 2012 р., у тому числі капітальні інвестиції – 33,4 млн. грн. (на 46,9% менше), поточні витрати – 292,2 млн. грн. (на 25,7% більше).

Щорічно капітальні вкладення на заходи з охорони та раціонального використання земель складають близько 8 грн. на 1 га сільськогосподарських угідь, а поточні витрати – близько 12 грн.

Фінансування капітальних інвестицій та поточних витрат відбувається в основному за рахунок власних коштів підприємств та організацій (98% та 96,8% відповідно).

Екологічні та земельні платежі є інструментом реалізації державної політики ощадливого землекористування. Законом України «Про плату за землю» визначено, що користування землею в Україні є платним, а щорічна плата за використання земель базується на єдиній для всієї країни ставці оподаткування чистого доходу з одиниці площі відповідних земельних угідь на основі науково обґрунтованих розрахунків із метою впровадження стимулювання раціонального використання й охорони земель, підвищення родючості ґрунтів, вирівнювання соціально-економічних умов господарювання на землях різної якості та фінансування витрат на ведення земельного кадастру, землевпорядкування й моніторингу земель. Екологічні платежі – плата за негативний вплив на навколишнє середовище. За 2013 рік найбільша сума екологічного податку (68,2%) надійшла від підприємств, що розміщують відходи у спеціально відведених місцях чи на об'єктах. Фактично сплачується 86,8% екологічного податку, тобто бюджет недоотримує 13,2% екологічних платежів.

Підводячи підсумок проведеного аналізу інвестиційного стану екологобезпечного сільськогосподарського землекористування, можна зробити висновок, що спостерігається позитивна динаміка щодо збільшення капітальних вкладень та поточних витрат на екологізацію сільськогосподарського виробництва. Це забезпечує достатнє підґрунтя для розвитку екологобезпечного землекористування в Миколаївській області.

Л. В. ЯРЕМА, канд. екон. наук, доц., ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут», м. Бережани

ВПРОВАДЖЕННЯ РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧИХ ЗАХОДІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Незважаючи на надзвичайну актуальність і високу ефективність, впровадження ресурсозберігаючих заходів на підприємствах України, їхня реалізація сьогодні сполучена з рядом проблем: відсутністю джерел фінансування ресурсозберігаючих заходів, суперечливістю вітчизняної нормативно-правової бази, недоліками державного планування в сфері ресурсозбереження, визначення його стратегії й тактики, недосконалістю системи органів державного керування ресурсозбереженням, неефективним використанням економічного інструментарію стимулювання ресурсозбереження, тіньовою економікою, гострим дефіцитом інформації й кваліфікованих кадрів у цій галузі. Розвиток економіки повинен спиратися на прогресивні структурні зрушення у народному господарстві. Такі структурні зрушення на сучасному етапі розвитку економіки повинні бути спрямовані на збільшення ролі галузей, що мають вищий рівень ресурсовіддач.

До складу виробничої системи підприємств традиційно включають такі

ресурси: технічні ресурси; технологічні ресурси; кадрові ресурси; просторові ресурси; ресурси організаційної системи керування; інформаційні ресурси; фінансові ресурси. Кожний із зазначених видів ресурсів являє собою сукупність можливостей досягнення цілей виробничої системи.

Для виходу із системної кризи необхідна істотна перебудова підприємств України, що насамперед передбачає правильний вибір стратегії розвитку підприємства, відродження власної сировинної бази, впровадження у виробництво новітніх технологій та сучасних систем менеджменту. Без цього неможливе виробництво конкурентоспроможної, якісної продукції.

Багатогранність ресурсозберігаючої діяльності припускає її здійснення за різними напрямками: технічної, організаційної, соціально-економічної.

Технічні чинники: застосування технологій, які забезпечують мінімальні збитки сировини; застосування обладнання, яке вимагає мінімального розходу матеріалу; покращення якості застосованих матеріальних ресурсів й застосування матеріалів з наперед заданими властивостями; покращення транспортування і зберігання матеріалів; створення експериментальної бази для моделювання розходу матеріалів; удосконалення технологічних режимів переробки сировини.

Організаційні чинники: удосконалення обліку одержання й використання матеріалів; скорочення циклу від одержання до переробки ресурсів; удосконалення організації виробництва й праці з метою економії ресурсів; організація вторинного використання матеріальних ресурсів; розробка й упровадження організаційно-технічних заходів економії матеріальних ресурсів.

Соціально-економічні чинники: застосування системи матеріального стимулювання за економію ресурсів; застосування системи відповідності за перевитрату ресурсів; удосконалення умов праці робітників; застосування й здійснення соціально-економічних засобів по економії матеріальних ресурсів.

Ресурсозбереження поступово здобуває статус основної ідеології розвитку промислового виробництва. Причинами таких змін є зростаючі з року в рік обсяги залучення природних ресурсів у господарський оборот, подорожчання продукції, що виготовляється на їх основі, внаслідок вичерпання й погіршення якості ресурсів, збільшення масштабів забруднення навколишнього середовища. Метою ресурсозберігаючої діяльності є зниження ресурсоемності виробництва й забезпечення максимального корисного ефекту споживача від використання одиниці продукції, супроводжується зменшенням техногенного навантаження на навколишнє природне середовище.

Секція № 3. СОЦІАЛЬНІ ПРОЦЕСИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

К. А. АГАЛАРОВА, канд. соц. наук, доц., НТУ «ХПІ», м. Харків

ВПЛИВ СІМ'Ї НА ПОЛІТИКО-ІДЕОЛОГІЧНУ ІДЕНТИФІКАЦІЮ СУЧАСНОЇ МОЛОДІ

Формування політико-ідеологічної ідентичності відбувається під впливом багатьох чинників, тобто умов, що визначають її зміст і специфіку.

До них належать умови мікро- і макросередовища, спосіб життя та індивідуальні особливості людини, рівень розвитку масової свідомості та інші об'єктивні та суб'єктивні фактори.

Найчастіше сім'я, як чинник мікросередовища виступає у вигляді персоніфікованого носія соціального впливу (батьки і члени сім'ї), тобто агента політичної соціалізації.

Велика роль у передачі молодій людині тих чи інших елементів політичної культури певного суспільства належить її батькам, оскільки саме через них передаються не тільки традиції, погляди та преференції, але й політичні ідеологеми.

В Україні, що переживає кардинальні соціально-політичні, економічні, соціокультурні зміни, існує багато причин, що сприяють віддаленню політичних уподобань дітей від відповідних уподобань батьків. Серед них перш за все треба назвати зміну суспільного ладу, відмову від монополії комуністичної ідеології, політичний плюралізм та багатопартійність, демократизацію всіх сфер життєдіяльності суспільства, можливість дійсного вибору, а не голосування під час виборчих кампаній тощо. Окрім того, треба брати до уваги зміни історичного тла суспільства, які полягають у перегляді історичних цінностей, оцінок державних та громадських діячів минулого, історичних подій; перейменуванні вулиць, руйнуванні пам'ятників минулої епохи тощо. Як наслідок, значна частина населення, яка була свідком і учасником тих чи інших подій, не може змиритися з переоцінкою власної історії. Це, у свою чергу, викликає певні суперечності з дітьми та онуками, які виховуються у зовсім інших умовах. Тут великого значення набувають зміни культурного тла суспільства. Поряд з відродженням національної культури, що само по собі є позитивним фактом, з процесу виховання дітей в сім'ї викреслено величезний пласт культури попередньої епохи, на якому здійснювалось формування особистості батьків. На жаль елементи національної культури далеко не завжди засвоєні батьками або сприймаються ними неоднозначно. Нарешті, зміни, що відбуваються в українському суспільстві, зумовлю-

ють труднощі адаптації старшого покоління до нових соціально-економічних умов. Проблеми, пов'язані з низьким матеріальним статком і низьким рівнем соціального захисту, зумовлюють відчуження від політики, а звідси, і слабку кореляцію політичних поглядів батьків і дітей.

М. В. БІРЮКОВА, канд. соц. наук, проф., НТУ «ХПІ», м. Харків

СПЕЦИФІКА ЗАСТОСУВАННЯ ВНУТРІШНЬОКОРПОРАТИВНИХ PR-ТЕХНОЛОГІЙ В РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Останнє десятиліття ознаменувалося для України бурхливими змінами в політичному житті та економічному устрої. На зміну колишнім механізмам господарювання та управління приходять нові, ринкові відносини. Глобальні суспільні процеси, кризи, невизначеність перспектив посилюють конкуренцію та спонукають організації відбудовувати системні та комплексні технології, за допомогою яких компанія може обирати для себе оптимальні та ефективні шляхи розвитку. У зв'язку з цим в даний час більшої актуальності набувають питання формування корпоративного іміджу, корпоративної культури і духу на підприємстві. Найважливішу роль в цьому процесі відіграють різні засоби комунікаційних стратегій, найбільш значущими з яких є паблік рілейшнз.

Паблік рілейшнз є важливим елементом відносин, які існують у організації. На даний час набули розвитку певні PR-технології, які сприяють ефективному менеджменту організації. Серед них можна відокремити наступні: зовнішні та внутрішні, тактичні і стратегічні. Перед зовнішніми технологіями ставляться такі цілі як просування товарів або послуг на ринку, створення позитивного образу компаній і організацій. До завдання внутрішніх технологій відносять, насамперед, корпоративні відносини, підтримання лояльності співробітників до компанії. Найчастіше в ролі PR-технологій виступають заходи, що проводяться фірмами або PR-службами, за допомогою іміджевої реклами, кампаній, які спрямовані на поліпшення образу та репутації компаній або організацій. Цілі організації визначають стратегічні (довгострокові) цілі в PR-діяльності. У свою чергу, тактичні (короткострокові) цілі та стратегії PR орієнтують на результат. Активного розвитку у практичній діяльності набули нароби фахівців PR з просування технологій внутрішньокорпоративних взаємодій.

Т. М. БАЙДАК, канд. соц. наук, доцент. НТУ «ХПІ», м. Харків.
В. О. БОЛОТОВА, канд. соц. наук, доц., НТУ «ХПІ», м. Харків;

ТИПОЛОГІЯ СПОЖИВЧИХ ПРАКТИК МОЛОДІ

Молодь як специфічна соціально-демографічна група суспільства визначається не лише віковими межами, а й тим, яке місце вона посідає в соціальній структурі суспільства, а також особливостями соціального розвитку.

Молодь є найбільш прогресивною частиною суспільства, вона характеризується наявністю установок на зміни і інноваційність. Схильність до новаторства також позначається на стилі її споживчої поведінки. Більшість новинок, що виходять на ринок товарів і послуг, орієнтована саме на молодих споживачів, відкритих новому і експериментам.

В соціологічних працях розроблені різноманітні типології моделей споживчої поведінки молоді, культур споживання і самих споживачів. Типологія споживчих практик молоді як результат узагальнення наявних в науковій літературі схем, може виглядати наступним чином.

1. Економна модель припускає планований розподіл прибутків, задоволення базових потреб, орієнтацію на уникнення нужди і обмеження потреб. Серед цінностей переважає побутова облаштованість. Роблячи покупки, представники цього типу більше піклуються про свої насущні потреби, ніж про бажання. Перевага віддається товарам низької вартості.

2. Раціональна модель характеризується плановим розподілом прибутків, обліком власних грошових коштів. Основними цінностями є сімейне благополуччя, здоров'я, інформованість, спілкування з друзями. Рішення про купівлю приймається незалежно від інших людей або соціальних груп на основі оптимального співвідношення ціни і якості, є паритет споживання і діяльності.

3. Статусна (демонстративна) модель орієнтує на високий рівень доходу, кар'єру. Речі цінуються не по їх безпосередній функції, а як інструменти соціального положення, що мають справляти враження на оточення. Вони виражають приналежність до престижних груп і дистанціювання від менш забезпечених груп. Споживач орієнтується на відомі бренди як зразок для наслідування, прагне стежити за модними тенденціями.

4. Стихійна модель припускає хаотичний розподіл доходу, його витрату на розваги і захоплення, які складають головний сенс життєдіяльності. Покупки робляться спонтанно, захоплює сам процес придбання, шопінг розглядається як

спосіб проведення дозвілля. Смаки і переваги формуються масовою культурою «глянцю». Великий вплив на покупця такого типу мають емоційні стимули.

5. Компенсаторна модель пов'язана з обмеженими можливостями самореалізації в учбовій або професійній діяльності, кар'єрному зростанні або особистому житті. Придбання стає своєрідною компенсацією, що закриває незаповнену ціннісну нішу. Частенько виникає залежність за типом фобії, що дістала назву «шопоголізм». У так званих «компульсивних» покупців простежується тенденція до тривожності, депресії і низької самооцінки [1, с. 274].

У сучасному світі, що динамічно розвивається, зростає роль молоді як «провідника» інформаційних потоків, нових знань і навичок, що формують нові моделі її поведінки, у тому числі, споживчої.

Список літератури: 1. Фернхем А. Личность и социальное поведение / А. Фернхем, П. Хейвен. – СПб. : Питер, 2001. – 368 с.

С. В. ГРИГОР'ЄВА, ст. викладач, НТУ «ХПІ», м. Харків;

О. А. КОЗЛОВА, ст. викладач, НТУ «ХПІ», м. Харків.

КУЛЬТУРНІ ІНДУСТРІЇ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ: СОЦІОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Культурні індустрії – це новий сектор економіки, який виник внаслідок поширення масової комунікації та глобалізму. Визначення «культурні індустрії» запровадили Т. Адорно та М. Горкгаймер у 1947 р. У визначенні ЮНЕСКО цей термін застосовується в тих галузях, які поєднують у собі створення, виробництво та комерціалізацію змістів, є нематеріальними і мають культурний характер.

До культурних індустрій зазвичай відносять наступні види діяльності: аудіо-візуальна творчість (фільми, ТБ, радіо, нові медіа, музика); туризм; спорт; книги й преса; спадок (музеї, бібліотеки, архіви); перформативні мистецтва (театр, виконавське мистецтво); візуальні мистецтва (галереї, архітектура, дизайн і ремесла).

Культурні індустрії є не лише сучасним сектором економіки, з точки зору соціології, вони виступають важливим іміджевим механізмом, що має символічне значення. Культурне підприємництво сприяє наступним моментам: формуванню творчого міського середовища; інвестуванню фінансових ресурсів у креативних людей; формуванню затребуваності творчого потенціалу через створення нових робочих місць; розробці та просуванню інтелектуального продукту; підтримці економічної, культурної та політичної комунікації; зростанню

конкурентоздатності міста / регіону / країни; формуванню нових образів та ідентичності, відродження регіонів і територій; вирішенню соціальних завдань – розвитку місцевих громад та їх інтеграції.

При розгляді культурних індустрій в Україні ми стикаємося з низкою проблем, пов'язаних з економічною, культурною, політичною сферами, але також із розумінням культурних індустрій. Для їх розвитку треба використовувати наявні переваги, такі як високий рівень освіти та багату культурну спадщину. На жаль, для більшості українських міст культурні індустрії поки не стали окремим сектором економіки, як це відбулося в інших країнах світу. На ринку культурних товарів і послуг зберігається домінування іноземного продукту, що породжує низку проблем – від економічних до ідеологічних.

О. Ф. ДОРОВСЬКОЙ, канд. екон. наук, доц., ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків

СОЦІАЛЬНИЙ АУДИТ ЯК ІНСТРУМЕНТ АНАЛІЗУ СОЦІАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Специфіка соціального аудиту заснована в основному на природі і характері об'єкту аудиту, які диктують використання тих або інших методів, відповідних даному типу. Соціальний аудит – це інструмент управління, а також спосіб спостереження, який є подібним до фінансового або бухгалтерського аудиту, призначений для конкретної області – трудових відносин.

Область людських ресурсів має в основному якісні характеристики, тому, щоб відшкодувати недостатність кількісної інформації, аудитор використовує методи і техніку, властиві області соціальних наук. В рамках соціального аудиту здійснюються: аудит відповідності, аудит ефективності, аудит управління персоналом.

Аудит відповідності оцінює відповідність практичних дій нормам, правилам, планам і розпорядженням, існуючим в організації, а також якість інформаційного обміну між його підрозділами.

Аудит відповідності включає також такі напрями, як аналіз штатного розкладу, оцінка його обґрунтованості, наявності плану розвитку; оцінка відповідності посадових інструкцій кваліфікаційним характеристикам працівників; оцінка підбору і найму персоналу (якими методами, вартість найму); аналіз реалізації плану кадрового зростання; аналіз виконання програми підвищення професійної кваліфікації, вартість підвищення кваліфікації; аналіз облікового складу працівників за віковою, освітньою, статевою ознаками, природного спаду і його відповідність організації; аналіз умов праці і техніки безпеки; аналіз трудових відно-

син в колективі (наявність конфліктних ситуацій, опору змінам, психологічна сумісність працівників, психологічний клімат підприємства і його підрозділів); оцінка взаємодії організації із службами працевлаштування, навчальними закладами, місцевими органами влади, конкуруючими організаціями.

Аудит ефективності (аудит управління) оцінює відповідність методів внутрішнього управління організацією його цілям і можливість їх вдосконалення.

Аудит управління персоналом включає: оцінку поточного стану політики і практики управління персоналом організації; визначення відповідності практики управління персоналом заздалегідь встановленим стандартам; розробку плану необхідних дій в цілях посилення практики і політики управління персоналом.

Як правило, в організаціях використовується зовнішній аудит. Керівництво звертається до консалтингової фірми із запрошенням провести експертизу соціального характеру, наприклад при впровадженні нової технології, перепрофілюванні виробництва, структурної реорганізації, створенні тимчасових або оперативних творчих груп, вирішенні конфліктних ситуацій між працівниками і працедавцем. Експерт, що здійснює аудиторську перевірку, повинен добре орієнтуватися у фінансових питаннях, управлінській етиці, соціально-психологічних аспектах управління, знати трудове і адміністративне право.

Основними етапами діяльності аудитора є:

- знайомство з поставленими завданнями;
- визначення меж своїх дій;
- вивчення соціального балансу і іншої документації самого підприємства і нормативних актів;
- складання анкет та листів-запитів щодо конкретних питань соціальної сфери;
- підготовка деталізованої робочої програми;
- реалізація роботи і складання звіту.

Звичайно така експертиза одного або декількох однопрофільних підприємств займає близько 10 місяців при роботі 3-4 експертів.

М. О. ЄКИМОВА, викладач-стажист, НТУ «ХП», м. Харків

ДИСКРИМІНАЦІЯ В СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Розвиток України як правової демократичної держави, в якій панує цінність людини та рівність всіх її громадян неможливо без подолання проявів дискримінації у всіх сфер життєдіяльності суспільства. У зв'язку зі складною

економічною ситуацією в нашій країні, тією сферою, де дискримінація виявляється найгостріше є сфера трудових відносин.

Дискримінація означає будь-яке розрізнення, виняток або перевагу, що заперечує або применшує рівність прав частини працівників за расовою, національною, релігійною, статевою, віковою або іншими ознаками. Вона бере свій початок в негативних установах, упередженнях і стереотипах, надзвичайно важко піддаються зміні або виправленню шляхом співвіднесення з даними що їх спростовують.

Ефективність функціонування організації безпосередньо залежить від компетентності працюючих у ній співробітників і відповідно від точності підбору та управління персоналом. Під управління персоналом найчастіше розуміють цілеспрямована діяльність керівного складу організації щодо підвищення виробничої, творчої віддачі й активності персоналу; розробки та реалізації політики підбору й розстановки персоналу; вироблення правил прийому та звільнення персоналу; вирішення питань, пов'язаних з навчанням і підвищенням кваліфікації персоналу.

Незважаючи на те, що ці процеси досить регламентовані, в них може проявлятися ефект сприйняття людини людиною, яка здатна спотворювати дійсність та приводити до помилок у прийнятті тих чи інших рішень щодо співробітників. Так потенційні та наявні працівники можуть зазнати тієї чи іншої дискримінації з боку менеджерів з персоналу.

Сьогодні недостатньо уваги приділяється комплексному вивченню проявів дискримінації на всіх етапах управління персоналом. Крім того, часто зі сфери уваги вчених випадають ті чи інші соціальні групи, увага зосереджується лише на якійсь одній (жінки, літні люди тощо). Не аналізуються відмінності у проявах дискримінації в різних типах організацій. Тому пошук причин дискримінації в управлінні персоналом і розробка методів щодо зменшення її проявів є важливим етапом на шляху становлення нового європейського суспільства.

О. В. ІВАНІСОВ, канд. екон. наук, доцент ХНЕУ, м. Харків

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО РЕЗЕРВУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Кадровий резерв – це група керівників і спеціалістів, що володіють здатністю до управлінської діяльності, що відповідають вимогам, пропонованим посадою певного рангу, які пройшли процедуру добору і систематичну цільову кваліфікаційну підготовку.

Підготовка кадрового резерву є стратегічним пріоритетом для більшості компаній, що розвиваються. Наявність компетентних, підготовлених спеціалістів, готових до просування на ключові для організації посади, гарантують кадрову безпеку бізнесу і впевненість у завтрашньому дні.

Враховуючи масштаб і складність завдання, робота по створенню кадрового резерву вимагає від HR-менеджера комплексного підходу і ретельного планування. Невірні послідовності дій у роботі з резервом або пропуск важливого етапу ставить під загрозу якість і результативність всієї роботи.

Етап 1. Визначення ключових (цільових) посад для підготовки резерву включає наступні кроки:

- аналіз організаційної структури та штатного розпису на підприємстві;
- віковий аналіз поточного керівного складу на підприємстві;
- експертний аналіз менеджерських позицій вищим керівництвом підприємства.

Етап 2. Планування оптимальної чисельності резервістів під кожен цільову позицію. З урахуванням важливості і її пріоритетності, необхідно визначити, скільки резервістів потрібно підготувати для кожної цільової посади. Оптимальною кількістю резервістів на посаду є 2–3 особи. У деяких випадках, один резервіст може бути потенційним кандидатом відразу на кілька посад.

Етап 3. Профілювання цільових посад на підприємстві. Проведення аналізу ключових посад і складання карти компетенцій (профілю посади). Мета: визначити основні вимоги до професійних і ділових якостей, знань та навичок, якими необхідно володіти співробітникові для успіху на тій чи іншій посаді. Результат етапу: для кожної цільової посади складений профіль, що включає перелік найбільш важливих компетенцій (професійних і ділових), необхідних успішному власникові позиції.

Етап 4 (наскрізний). Підготовка та проведення заходів з інформаційного супроводження програми підготовки кадрового резерву на підприємстві. Однією з поширених помилок при впровадженні програми кадрового резерву є те, що вона розробляється й обговорюється дуже вузьким колом осіб і доходить до співробітників у вже готовому вигляді як якесь «спущене згори» нововведення, обов'язкове до виконання. Це викликає у більшості персоналу природну захисну реакцію і різко знижує ефективність роботи програми.

Етап 5. Розробка положення про кадровий резерв на підприємстві.

Етап 6. Відбір до кадрового резерву (пошук та оцінка кандидатів).

Етап 7. Підготовка резервістів на підприємстві (реалізація програми розвитку професійних та управлінських компетенцій). У даному випадку мова йде про складання загальної для всіх резервістів програми менеджерської підготовки, яка включає в себе групові форми навчання (тренінги, семінари, майстер-класи і т. д.), спрямовані на розвиток універсальних менеджерських компетенцій, важливих на будь-якої управлінської посади в компанії.

Етап 8. Оцінка результатів підготовки резервістів на підприємстві включає наступні кроки: проведення комплексної оцінки якості підготовки резервістів; підведення підсумків програми підготовки резервістів.

Етап 9. Планування подальшої роботи з кадровим резервом на підприємстві.

Запропоновані рекомендації є дієвим механізмом при удосконаленні кадрової політики на підприємстві та мають практичне значення для його діяльності.

Н. О. ЛЯШЕНКО, канд. соц. наук, доц., НТУ «ХПІ», м. Харків

ПАРАМЕТРИ ОЦІНКИ КЛІЄНТОМ ЯКОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КАФЕ

Жодна організація не зможе перемогти конкурентів, якщо пропоновані нею послуги не відповідають тій якості, яку вимагає покупець. Організації громадського харчування задовольняють базові, невід'ємні потреби людини. Їх клієнтами в сучасному урбаністичному суспільстві стає все більша кількість людей, тому питання про оцінку якості їх роботи клієнтом є актуальним.

Методика оцінки якості обслуговування передбачає облік двох груп параметрів: кількісних і якісних. Кількісні параметри оцінки включають в себе показники, які визначають на основі даних статистичного обліку обсягів послуг. Сприймана якість обслуговування визначається розбіжністю між очікуваннями споживача і реальною якістю, тому при проведенні досліджень задоволеності клієнта якістю обслуговування необхідно вирішити два основні завдання: виявлення очікувань споживача щодо послуги та оцінка сприйманої якості, яка характеризується п'ятьма параметрами:

1) відчутність, матеріальність – можливість побачити фізичні, відчутні характеристики послуги (обладнання, інтер'єр приміщення, чистота, зовнішній вигляд співробітників, рекламні матеріали, характеристики страв (ціна, розмір, широта асортименту, якість (свіжість, смакові характеристики страв), ціна, подача (оформлення, розмір порцій...), зручність розташування);

2) надійність – здатність компанії вчасно в повному обсязі і в узгоджені терміни надати послугу, дисциплінованість персоналу, швидкість обслуговування та зручний графік роботи;

3) чуйність – активна готовність допомогти клієнту, здатність підлаштуватися до клієнта і проявити уважне ставлення, створити відчуття потреби кожного клієнта, розмова мовою клієнта та зручність використання меню;

4) переконливість, впевненість – компетентність персоналу, інформованість і професіоналізм, ввічливість і дружелюбність, здатність викликати у клієнта довіру до компанії, впевненість у безпеці послуг;

5) розважальні (караоке, жива музика, розважальні програми) та сервісні послуги організації (наявність Wi-Fi зони, широкоформатні монітори у залі, замовлення їжі з собою зі знижкою).

Е. В. МАЛЯВИН, ст. преподаватель, НТУ «ХПИ», г. Харьков

СОВРЕМЕННЫЕ ПУТИ ТРАНСФОРМАЦИИ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭЛИТЫ В УКРАИНЕ

В последние несколько лет происходят трансформация кадрового состава политической элиты в нашей стране.

Если просмотреть биографии наших политических лидеров в Украине, то основную ее группу, включая министров и депутатов, составляют «технари», выпускники вузов, начинавших свою деятельность, связанную с производством, т.е. промышленностью. В их категорию входит более возрастная часть состава элиты осуществляющая руководство страной в течение 20 лет. Они занимали и продолжают занимать основные посты в исполнительной и законодательной власти, однако в последние 10 лет мы наблюдаем кооптацию с новыми людьми – «гуманитариями». Это не только группы научной, творческой интеллигенции, но также представители спорта. Также мы видим приход во властные структуры участников революции на «Майдане» в 2014 году.

Как группа «Майдана», так и «гуманитарии» представляют обновленную прослойку политической элиты Украины. Нельзя забывать еще одну тенденцию, которая была и раньше, которая была скрыта от общества, а сейчас проявляется более официально – это «семейственность», когда высокопоставленные чиновники помогают своим родственникам занять важные посты в структуре исполнительной и законодательной власти. Официально политическая элита уже не скрывает этот факт, однако пытается преподнести СМИ и населению, как самостоятельный шаг своих детей, независимый от влияния родителей, ак-

центрируя их личные интеллектуальные, лидерские качества, проявляющиеся независимо от их покровителей-родственников.

Успех общества не зависит от формы общественно-политического строя, а зависит от того, кто управляет, то есть насколько эффективно будет осуществляться управление обществом и не только в развитии национально-культурной сферы общества. Сейчас мы наблюдаем здесь подъем. Конечно, эта сфера тоже очень важна. Однако сейчас необходимо работать над эффективным экономическом развитии Украины, где должен защищаться отечественный товаропроизводитель, который сможет экспортировать свою продукцию не только на внутренний рынок страны и СНГ, но и в страны Евросоюза. На мой взгляд, одной из важнейших задач политической элиты в Украине, это обеспечить полную занятость населения, ибо, чем богаче человек – тем богаче будет государство. Очень важна роль самой личности-руководителя (представителя политической элиты), не только ее знания в области экономики, организаторские способности, интеллект, но и осознание ее ответственности перед обществом.

С. В. МІШИНА, канд. екон. наук, доц. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків,
О. Ю. МІШИН, канд. екон. наук, доц. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків.

ПРОЦЕС ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ПЕРСОНАЛУ

Аудит персоналу, як і будь-яка діяльність, являє собою процес, тобто сукупність послідовних взаємопов'язаних етапів. В літературних джерелах доволі детально описуються підходи до формування структури системи внутрішнього аудиту персоналу. Проте не приділяється достатня увага висвітленню процесу забезпечення їх ефективного функціонування, що і обумовило мету дослідження.

Забезпечення ефективного функціонування системи внутрішнього аудиту персоналу пов'язане з визначенням етапів аудиту, виконавців аудиту, їх функцій та компетентностей. Етапи аудиту докладно описує джерело [1]. Ґрунтуючись на цьому підході авторами виділено такі етапи: підготовчий, збір інформації, обробка та аналіз інформації, заключний етап. Зміст цих етапів та послідовність процедур з їх реалізації викладено на рис.

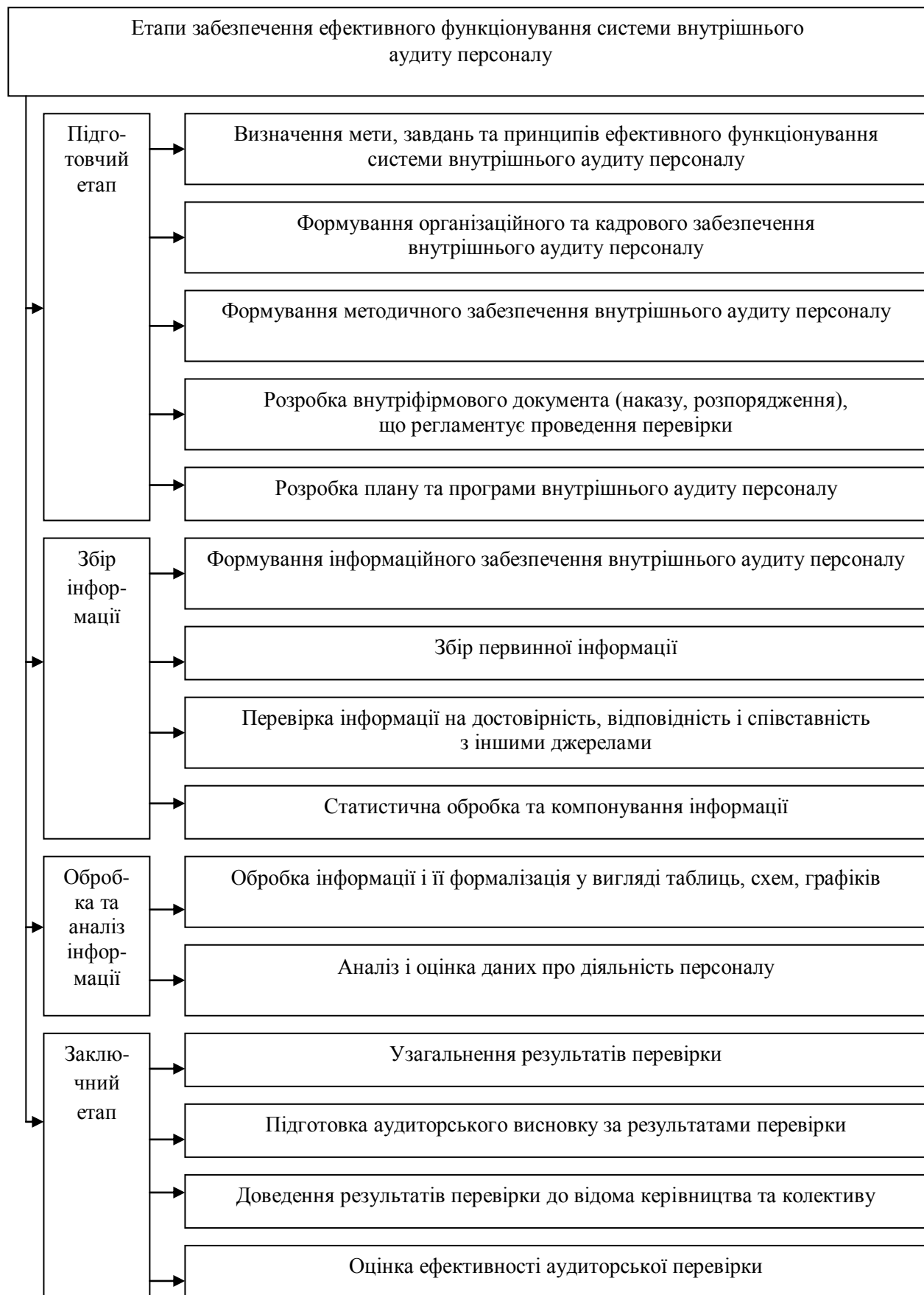


Рис. – Процес забезпечення ефективного функціонування системи внутрішнього аудиту персоналу

Слід зазначити, що лише поетапне запровадження системи внутрішнього аудиту персоналу на підприємстві дозволяє досягти об'єктивності аудиторських висновків і чіткого дотримання аудиторських процедур.

Науковою новизною даного дослідження є уточнення науково-теоретичних засад внутрішнього аудиту персоналу за рахунок визначення етапів та процедур забезпечення ефективного функціонування системи внутрішнього аудиту персоналу. Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є удосконалення методичного забезпечення внутрішнього аудиту персоналу.

Список літератури: 1. Одегов Ю. Г. Аудит и контроллинг персонала: Учеб. пособие / Ю. Г. Одегов, Т. В. Никонова. – М.: Экзамен, 2002. – 447 с.

Л. А. ОВСЯНКІНА, канд. філос. наук, доц., Київський ун-т ім. Б. Грінченка, м. Київ

МОРАЛЬНІ ЗАСАДИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Сьогодні в Україні активно розвивається середній та малий бізнес, і духовно-моральні проблеми, з якими щоденно стикаються сучасні бізнесмени (як основні суб'єкти ринку) під час вирішення суто раціональних економічних питань у конкурентному середовищі, є такими, що потребують глибинного філософського аналізу. Позитивний історичний досвід ведення господарювання таких успішних країн Сходу та Заходу, як Японія, Китай, Америка, Велика Британія, Німеччина, Фінляндія, Канада тощо, є прикладом ефективного запровадження механізму поєднання економічних та моральних механізмів у бізнес-діяльності. У цих країнах давно вже зрозуміли, що ринок – не тільки економіко-господарський механізм, але й складний соціокультурний та психологічний феномен, що передбачає певну культуру та психологію господарської поведінки, розвиток соціально-духовних мотивів, ділову етику. Вони стають сьогодні вирішальною передумовою ефективності та комерційного успіху підприємства чи установи.

Українська соціально-філософська та суспільствознавча наука, на жаль, ще недостатньо приділяє увагу цій проблемі, що є наслідком тривалого панування у суспільній ідеології законів чіткого державного планування, де ігнорувалася моральна складова діяльності людини. Саме через недооцінку моральних чинників в економіці наша держава в ХХ ст. багато в чому програвала перед тими, які виявляли дух капіталізму і заохочували дотримання традиційних релігійних цінностей в бізнесі заради його соціальної ефективності. На жаль і

сьогодні, в епоху стрімкої інформатизації світу, ми спостерігаємо, що в Україні залишаються важко вирішуваними з боку бізнесу та соціуму в цілому проблеми запровадження тих моральних норм та законів, завдяки яким можна поставити ринковий прагматизм на службу соціальним інтересам держави, зробити його передбачуваним і максимально прибутковим. Адже бізнес, як важлива складова частина нашого суспільства, знаходиться у прямій залежності від цього суспільства, хоча й обслуговує його.

З точки зору моралі бізнес – лише модель, зліпок суспільних відносин і усіх проблем, які в ньому назріли. На даний момент український бізнес потребує серйозних демократичних та політичних реформ, ефективного управління заради економічного порядку й стабільності соціуму в цілому. Взятий курс на інтеграцію у цивілізоване європейське суспільство має стимулювати кардинальні зрушення в ментальності суспільства, прискорити процеси його трансформації, в першу чергу у ділових стосунках, створити нові стандарти етичного устрою.

На сьогодні в світі активно функціонують дві системи моральних цінностей – цінності індустріального та постіндустріального (інформаційного) суспільства. Цей конгломерат цінностей є закономірним результатом соціально-економічних відносин, які сформувалися історично, і є діалектично обумовленим. Східна і західна цивілізація історично виробили власні моральні цінності, традиції, норми і полярні моделі ведення бізнесу, що спираються на них. Проте вони постійно співпрацюють і взаємодоповнюють одна одну. У кожній моделі існують свої недоліки та переваги, що свідчить про неможливість побудови ідеального типу цивілізації (який аріогі є утопією) та необхідність обрання найкращих орієнтирів, на які спираються як Схід, так і Захід. Для економічної культури України найоптимальнішим було б гармонійне поєднання найсуттєвих принципів, ознак західної та східної традицій: західний раціоналізм й прагматизм та конфуціанство, що сповідує внутрішню моральність людини, колективізм, споконвічну схильність людини до добра, виконання свого морального обов'язку та визнання існуючого світу як найкращого. Однак формування такої культури може відбуватися не на базі повного руйнування, а за умов поєднання давніх і сучасних традицій своєї держави. Прогресивний розвиток світу має бути узгодженим із найглибшим рівнем міжлюдського спілкування, в якому коріняться закони моралі.

ГЕНДЕРНЫЙ ДИСБАЛАНС В СОЦИОЛОГИИ

Гендерное равенство или хотя бы заявленное стремление к нему – это неперенный атрибут демократического общества или тех стран, которые декларируют свое стремлении стать таковыми. Украина, при всем своем старании, пока еще далека от того, чтобы считать эту задачу решенной, о чем заявляют и сами украинские активисты, и многочисленные эксперты, наблюдатели, политики и прочие небезразличные представители западных стран. Причем, в абсолютном большинстве случаев эта задача трактуется как расширение прав женщин на полноценное участие во всех сферах общественной жизни.

Однако, реальностью стало и появление уже тех сфер общества, в которых большой проблемой стало радикальное сокращение доли мужчин – школьное образование, в первую очередь. Но если об этой проблеме все же говорят, то есть и другие, пока остающиеся вне поля внимания общества. В том числе – сфера вузовской социологии. У сегодняшней украинской социологии прекрасное женское лицо. «Социологини» составляют безусловное большинство в студенческой аудитории, преподавательском составе, среди защищающих кандидатские и докторские диссертации.

В то же время, как в истории социологии, так и в сегодняшней практике эвристический вклад, ставший вехами в развитие самой науки все же, в подавляющем большинстве, связан с мужскими именами. Что, видимо, связано с известной дилеммой экстравертности и интравертности мужского и женского начала.

Сегодня же, как перед Украиной, так и перед человечеством стоят задачи поиска и создания принципиально новой модели своего развития. Задача архисложная, где в теоретическом обосновании ее сути и механизмов реализации было бы не лишним и мужское начало. Поэтому для начала поставить задачу – вернуть мужчин в социологию, прежде всего, в разработку общей социологической теории. Как впрочем, и во все общественные науки.

А. О. САДОВСКАЯ, аспірант, НТУ «ХПИ», г. Харків

АДАПТАЦІЯ МОЛОДІ НА ПЕРШОМУ РОБОЧОМУ МІСЦІ В ПРОМИСЛОВОМУ КОМПЛЕКСІ

Сучасний світ стоїть на порозі глобальних змін, які позначатимуться на долі кожної країни, і в цих умовах успішність держави тісно пов'язана з розвитком її людського капіталу, складовою якого є професійний потенціал кожної людини та нації в цілому [1]. Важливим чинником впливу на цей потенціал, а також одним із важливих засобів задоволення перспективних потреб економіки у кваліфікованій робочій силі, є професійна орієнтація а потім і професійна адаптація молодого спеціаліста на першому робочому місці. Становлення професійної орієнтації як системи на державному рівні почалося у 2008-2009 рр. Цьому сприяло прийняття Концепції державної системи професійної орієнтації і адаптації населення, плану заходів з її реалізації та утворення Ради з питань професійної орієнтації і адаптації населення як консультативно-дорадчого органу при Кабінеті Міністрів України. Протягом останніх років увага соціальних інституцій, покликаних здійснювати професійну орієнтацію молоді а після навчання і адаптацію на першому робочому місці, приділялася найбільш актуальним питанням [2].

Підготовка до трудової діяльності з орієнтацією не на досвід, а на ідеали, засвоєні під час навчання та виховання, традиційно розглядалася роботодавцями як негативна особливість молодого працівника. Це справедливо у тому випадку, якщо роботодавець вважає неможливим освоєння специфіки виробничої діяльності в рамках організації ще у процесі професійного навчання. Більшість організацій, реалізуючи стратегії диверсифікації або освоєння нових ринків, віддає перевагу консервативному підходу до персоналу, висуваючи на перший план ті вимоги, що пов'язані з досвідом.

Певні зрушення у бік спрощення процесів соціальної адаптації робітників на підприємстві відбуватимуться тоді, коли соціальна відповідальність бізнесу буде реальною для робітника, а не залишиться на рівні обіцянок.

Список літератури: 1. Аболафія М. Конструирование рынков / М. Аболафія. – К.: 1998. – 157 с. 2. Антонюк В. П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: Монографія / В.П. Антонюк / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2009. – 348 с.

ЗАДОВОЛЕНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ ПРАЦЕЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У сучасному світі багато підприємств та організацій стикаються з проблемою втрати грамотних та ініціативних спеціалістів. Дана проблема більш актуальна для підприємств, які мають високу спеціалізацію праці. Адже в організації з низькою спеціалізацією праці на місце старому працівнику досить швидко приходить новий. Також важливим фактором є те, що багато людей покидають своє місце роботи, тому що втрачають стимул працювати на даному підприємстві. Часто керівники організацій не вміють або не хочуть спонукати персонал працювати добре, сумлінно та енергійно. На деяких підприємствах також гостро стоїть проблема низької заробітної плати, відсутності пільг, поганих взаємовідносин в трудовому колективі, незадовільних умов праці.

Задоволеність працею – стан збалансованості вимог (запитів), які висуваються працівником до змісту, характеру та умов праці, а також суб'єктивна оцінка можливостей реалізації цих вимог. Задоволеність працею визначається певними показниками, а саме: зміст і характер роботи (її інтенсивність, значимість, результати); умови роботи; оплата праці, матеріальна винагорода; ступінь престижності роботи; керівництво (стиль управління, оцінка праці, моральне стимулювання, система відбору, розстановка кадрів); кар'єра і розвиток особистості; перспективи підвищення розряду, кваліфікації; оточення, психологічних клімат у колективі.

Через низьку ступінь задоволеності працею плинність кадрів на підприємстві може отримати лавиноподібний характер, що, в свою чергу, спричинить суттєве зниження виробничих показників та ефективності роботи. Велике значення надається не тільки залученню нових кваліфікованих спеціалістів, але й утриманню персоналу. Зайва плинність персоналу негативно позначається на моральному стані тих працівників, які залишились, на їх трудовій мотивації та відданості організації. Через добровільне звільнення співробітників в колективі розвалюються сформовані соціальні зв'язки.

Визначення рівня задоволення працею займає важливе місце в системі управління персоналом. Це пов'язано з тим, що саме від ступеня задоволення працею залежить кінцевий результат трудової діяльності, який впливає на фінансово-економічний стан підприємства.

Успіх управління персоналом визначається двома основними чинниками – здатністю підприємства чітко визначити, яка поведінка працівників потрібна

для досягнення його стратегії, і можливістю застосовувати ефективні управлінські важелі для спрямування працівників на бажану поведінку. Обидва завдання однаково важливі й складні, особливо в умовах ринкової трансформації економіки. Саме тут і набуває значення управління задоволеністю персоналу працею. Якщо працівники не будуть відчувати задоволеності своєю роботою, вони не стануть тією важливою рушійною силою, яка приведе діяльність підприємства до успіху.

В рамках вдосконалення процесу управління персоналом та регулювання задоволеності працею зокрема, керівники організацій повинні здійснювати:

- розширення повноважень виконавців на місцях і зміну форми контролю;
- спільне прийняття господарських рішень і створення атмосфери довіри на підприємстві;
- розвиток механізмів планування кар'єри для ключових працівників;
- комплексне бачення проблем і цілісний підхід до людських ресурсів у взаємозв'язку зі стратегічними установками підприємства;
- створення корпоративної культури на підприємстві.

У практичній діяльності українських фірм останнім часом дедалі ширше запроваджується стратегічне планування. При цьому при розробці стратегічних планів розвитку підприємства визначаються найважливіші пріоритети кадрової політики (яка включає в себе також і управління задоволеністю працею), завдання та напрямки їх досягнення. Таким чином, основні пріоритети кадрової політики підприємства на певний тривалий період є важливим компонентом стратегічного плану розвитку підприємства.

Н. М. СЕМКЕ, канд. філ. наук, доц., НТУ «ХПІ», м. Харків

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ПРАЦІ ЖІНОК

Жінки активно беруть участь у перетвореннях української економіки, змінюють форми своєї трудової активності. Основне соціальне протиріччя, що склалося в сфері зайнятості української жінки, полягає в тому, що, з одного боку, ринкова модель дозволяє вільно розвиватися жіночій економічній ініціативі, самостійності, незалежності у виборі форм зайнятості. З іншого боку, в умовах переходу до ринку, жінки виявляються менш соціально захищеними у сфері праці, ніж чоловіки. Жінки змушені не просто міняти в масовому порядку свій соціальний і професійний статус, але і в більшості випадків його знижувати, стаючи безробітними, а потім перекваліфікуватися, як правило, на форми зайнятості, які не потребують ні освіти, ні накопичених професійних знань. Інши-

ми словами, жіноча економічна ініціатива повсюдно вступає в конфлікт з соціальною дискримінацією жінок, яка проявляється у сферах праці й зайнятості, політичного і духовного життя суспільства.

В основі соціальної дискримінації жінок лежить їх соціальна нерівність з чоловіками. Слід визнати відверто: ніде в світі жінки ще повною мірою не досягли повної рівності з чоловіками в сфері зайнятості.

Проте в нашій країні труднощі перехідного періоду значно посилили дискримінаційні тенденції. Сьогодні жінки найбільш беззахисні і найменш конкурентоспроможні на ринку праці. Ця ситуація склалася внаслідок проведеної політики, яка будувалася на всіляких пільгах, заборонах і спеціальному регулюванні, що підкреслювало особливий, закріплений законодавчо статус жінки-матері, відповідальної за народження, догляд і виховання дітей та обслуговування родини. Держава ж в особі роботодавців розглядає жінок, які мають дітей, в якості вторинної робочої сили і, виходячи з наявності «особистого життя», пропонує їм займатися менш статусною і низькооплачуваною роботою.

Приватизація державного сектора економічно негативно позначилася на становищі працюючих жінок. Саме державні підприємства залишаються для них основними роботодавцями. Умови зайнятості, оплати жіночої праці тут кращі. Розрив між заробітками чоловіків і жінок у державному секторі менше, ніж у приватному. Крім того, більшість жінок працює в дефіцитних та кризових галузях матеріального виробництва, на посадах, що не вимагають високої кваліфікації в бюджетній сфері. За офіційними даними, приблизно третина керівників підприємств різних форм власності визнають, що воліють приймати на роботу чоловіків, а не жінок.

Дискримінація жінок існує повсюдно, незалежно від форм власності. Відмінності в тому, що на держпідприємствах, наприклад, через їх більшу відкритість, численність персоналу, обмін інформацією між робітницями факти дискримінації стають швидко і широко відомими.

У приватному ж секторі працівниця знаходиться в більшій залежності від роботодавця-чоловіка. Рівень соціальної та правової захищеності жінки від дискримінації в приватному секторі значно нижче, ніж на державних підприємствах. Існує більш жорстока залежність робітниці від свавілля начальника, безкарно порушується трудове законодавство.

Є факт соціальної дискримінації жінок при прийомі і звільнення їх з роботи в разі розширення безробіття, закриття підприємств і скорочення штатів. Розширився перелік категорій жінок, що піддаються дискримінації за ознакою статі. Це, перш за все жінки передпенсійного віку, вагітні, інваліди.

Існує деяка дискримінація випускниць вузів, яких просто не беруть на роботу. Молодим жінкам-фахівцям часто пред'являються вимоги, пов'язані не з професійними якостями, знаннями й уміннями, а з чисто зовнішніми характеристиками, причому про це відкрито пишеться в рекламних оголошеннях. Їм ставляться умови, що обмежують їх права, наприклад, не виходити заміж, протягом певного часу не народжувати дітей.

Відбувається подальше витіснення жінок з різних сфер діяльності, що раніше традиційно їм належали: банківської справи, страхування. Все це призводить до того, що жінки часто змушені займати робочі місця, що не відповідають їхній освіті, задовольнятися більш низькою заробітною платою без перспектив подальшого зростання.

Обмеження жінок у сфері праці та зайнятості має цілий ряд негативних соціальних наслідків. Поділ за ознакою статі в професійних сферах, повільний розвиток жіночого підприємництва, «вимивання» жінок зі сфери управління і владних інститутів, – все це погіршує становище жінки в суспільстві, знижує її соціальний статус.

В даний час, коли так важливий успішний розвиток економіки, необхідно, перш за все, формування нового типу працівника – компетентного, активного, професійного і мобільного, що в рівній мірі відноситься як до чоловіків, так і до жінок. Цьому буде сприяти розвиток систем профорієнтації та психологічної підтримки, профнавчання і перенавчання безробітних громадян. Тільки орієнтуючись на такі найважливіші напрями активної політики зайнятості можна підвищити конкурентоспроможність і мобільність жінок на ринку праці.

І. А. ЦЮРКО, канд. екон. наук, ХНЕУ ім. С. Кузнеця, м. Харків

ПРЕКАРИЗАЦІЯ У ВИМІРІ ТЕНДЕНЦІЙ ЗАЙНЯТОСТІ

Світові тенденції у сфері зайнятості населення свідчать про відносно високий рівень безробіття населення як в Україні – 9,4 % у червні 2014 р. [1], так і країнах Євразії – 10,1 % у серпні 2014 р [2]. Поряд з високим рівнем безробіття населення набувають свого розповсюдження атипичні форми зайнятості населення, що не завжди відповідають нормальним соціально-трудовим відносинам.

Мета – висвітлення сучасних тенденцій зайнятості населення з визначенням сумнівних аспектів в побудові соціально-трудових відносин, що становить прекаризацію.

Прекаризація – зайнятість на умовах, в значній мірі не відповідаючих прийнятим соціальним стандартам [3].

Розвиток неформальних форм зайнятості та нестійкість соціально-трудових відносин, як зазначає Колот А. М. [4], основні причини розвитку явища «прекаризації».

Неформальні форми зайнятості населення не мають письмового підтвердження трудових правовідносин між працівником та роботодавцем. Це так званий союз на добровільній основі, що не забезпечує реалізацію соціальних гарантій працівнику встановлених державою. Отже, прекаризація – це явище національного масштабу, що свідчить про необхідність втручання держави у забезпечення формальної зайнятості населення та ліквідації таких асоціальних тенденцій, які в несе собі прекаризація. А саме: оплата праці за розміром мінімальної зарплати незалежно від складності праці, звідси неможливість гідного матеріального забезпечення працівника; ігнорування соціальних пільг та нормативів, як наслідок відсутність допомоги при втраті працездатності, хвороби працівника, неможливість повернутися на робоче місце після декретної відпустки та ін.

Укладання тарифних угод, а в Україні – це генеральна та галузева угода, забезпечують регулювання соціально-трудових відносин на підприємствах різних галузей економіки та певним чином стримують прекаризацію.

Охоплення працівників тарифними угодами в окремих країнах дуже різниться між собою: якщо в Австрії, Бельгії, Швеції, Фінляндії та Франції цей показник становить понад 90%, то у Великобританії він дуже низький – 33%. Ще нижче охоплення працівників тарифними угодами в країнах Балтії [3].

Таким чином, прекаризація у вимірі тенденцій зайнятості стає розповсюдженим явищем у соціально-трудої сфері, що не має формального врегулювання та поширюється на такі форми зайнятості, як неповна зайнятість, робота по строковим трудовим договорам, позикова праця. Це явище є негативним для соціуму, так як не забезпечує реалізацію прав людини на соціальний захист, стримання прекаризації, завдання глобального масштабу, адже свого розповсюдження воно отримало, як в Європі, так і в Україні. Адекватне реагування уряду на заміщення неформальної зайнятості формальними її формами надасть можливість уникнути подальшого розповсюдження явища прекаризації.

Список літератури: 1. Інформація відносно безробіття населення за регіонами у 2014 році // Офіційний сайт Державного комітету статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua/> 2. Unemployment statistics // Eurostat // http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Unemployment_statistics 3. Вагнер А. Прекаризация и атипичная занятость женщин и мужчин в Германии и Европе. – 2014 // <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/10924.pdf> 4. Колот А. М. Трансформация института занятости как составляющая глобальных изменений в социально-трудоой сфере: феномен прекаризации / А. М. Колот // Уровень жизни населения регионов России. – № 11. – 2013. – С. 93–108.

Секція № 4. ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ: ІСТОРИЧНИЙ ПОГЛЯД

І. О. АННЄНКОВ, канд. іст. наук, наук. співроб. НДЧ, НТУ «ХП» , м. Харків;
Н. Г. АННЄНКОВА, канд. іст. наук, доц., НТУ «ХП», м. Харків

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ШЛЯХІВ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ МЕХАНІЗАЦІЇ ТА ЕЛЕКТРИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ РОСІЙСЬКОЇ ІМПЕРІЇ ПІД ЧАС ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ ПЕРШОЇ СВІТОВОЇ ВІЙНИ (1914–1918 РР.)

Як відомо, 1 серпня 1914 р. було розпочато одну з найбільш руйнівних в історії людства війн, яка згодом отримала назву Першої (або Великої) світової. Саме в цьому збройному конфлікті вперше масово було застосовано велику кількість принципово нового озброєння, такого як авіація, бронетехніка, підводні човни, міномети, радіо та інші види машин і апаратів. Усе це озброєння можливо було виробляти завдяки індустріалізаційним процесам, що розпочались у країнах учасниках конфлікту напередодні Великої війни. Одним з рушіїв цих процесів є машинобудування, індикатором ступеню розвиненості котрого, в першу чергу, є рівень його механізації. Отже, у досліджуваній період склався колосальний попит на засоби виробництва, адже саме завдяки наявності сучасного продуктивного обладнання машинобудівні підприємства були здатні виготовляти нові види озброєння.

Серед найбільш промислово розвинених регіонів напередодні Першої світової війни був і Південь Російської імперії, який почав свою інтенсивну промислову діяльність наприкінці XIX століття. Для забезпечення цієї діяльності необхідна була значна кількість верстатного обладнання, забезпечення яким власними силами підприємства не здатні були вирішити. З початком Великої війни ця проблема поглибилась і її вирішення стало одним з найважливіших завдань.

Дефіцит обладнання вирішувався трьома шляхами, першим з яких став початок (або відновлення) машинобудівними підприємствами випуску копій закордонних відповідних розробок для задовольняння власних потреб або на виконання разових замовлень інших підприємств. Але це було, в основному, виробництво застарілих копій простих моделей обладнання. До числа тих підприємств, що пішли таким шляхом можна віднести: Одеський завод Белліно-Фендеріх, Харківські заводи: Шиманського, Трепке-Алексєєвих, фон Дітмара.

Другим способом вирішення проблеми забезпечення обладнанням машинобудівні підприємства був імпорту продукції. У зв'язку з тим, що до початку

Першої світової війни на територію Російської імперії обладнання, виготовлене як у Європі, так і у Сполучених штатах Америки, постачали, здебільшого, німецькі фірми, то з початком бойових дій, співпраця з ними була припинена, як з представниками країни, що воює на ворожому боці. Це, у свою чергу викликало додаткові проблеми з імпортом обладнання до тих пір, поки керівництво підприємств не почало самостійно налагоджувати співпрацю з виробниками обладнання (у першу чергу, – зі Сполучених штатів Америки).

Третім шляхом вирішення проблеми механізації виробництва було відновлення роботи евакуйованих спеціалізованих підприємств на нових містах розташування. Серед таких підприємств слід зазначити завод «Герлях і Пульст», евакуйований з Варшави до Харкова в 1915 р. та електромеханічний завод Російського товариства «Всеобщая компания электричества», також евакуйований у 1915 р. до Харкова з Риги. Співпраця цих заводів дозволила забезпечувати машинобудівні підприємства прогресивним обладнанням, оснащеним індивідуальним електроприводом, що сприяло підвищенню продуктивності виробничих процесів на оборонних підприємствах.

Таким чином, під час індустріалізації у роки Першої світової війни вирішення проблеми механізації та електрифікації технологічних процесів на машинобудівних заводах досягалось за рахунок поновлення спорадичного випуску механічних засобів виробництва на непрофільних підприємствах, імпорту відповідного устаткування з більш промислово розвинених країн та налагодження інтенсивної роботи профільних підприємств в евакуації.

М. А. БАЛИШЕВ, канд. іст. наук, доц., заст. директора ІДНТА України, м. Харків,

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ АРХІВНИХ УСТАНОВ НА ПРИКЛАДІ ЦЕНТРАЛЬНОГО ДЕРЖАВНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО АРХІВУ УКРАЇНИ: ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Одним з ключових завдань будь-якої державної архівної установи є забезпечення вільного доступу до документів з відкритою інформацією і баз даних з метою задовільнення потреб суспільства у ретроінформації. Саме таку важливу функцію виконує ІДНТА України, документальні фонди якого є одним з найпотужніших інформаційних джерел для проведення досліджень з історії науки і техніки. Але хронічна недостатність (інколи точкова відсутність) фінансування нагальних потреб архівної установи все частіше ставить під сумнів повноцінне забезпечення збереженості документів Національного архівного фонду та на-

дання якісних послуг з користування архівною інформацією. Наприклад, забезпеченість бюджетним фінансуванням у поточному році відповідно до потреб установи та затвердженого кошторису складає лише 53% (у 2013 р. – 58%). Згідно з цим, архівні установи, які за походженням є неприбутковими установами, повинні спрямовувати зусилля на організацію надання платних послуг за всіма напрямками своєї фахової діяльності: від упорядкування документів на договірних засадах, до навішування цінників на повний спектр послуг з використання документної інформації. Безумовно, комерціалізація доступу до архівної ретроінформації, яка не сприяє удоступненню відомостей з документів для широкого загалу дослідників, натомість повинна покращити фінансове становище установи, спрямоване на вирішення її фундаментальних завдань. З цією метою державою було розроблено та запроваджено низку нормативних актів, якими регулюється надання платних послуг архівними установами. Але економічний ефект від цієї діяльності є наднизьким, адже формування вартості наданих послуг здійснюється відповідно до наказу Державного комітету архівів України «Про затвердження цін на роботи (послуги), що виконуються центральними державними архівними установами на договірних засадах» (від 06.05.2008 р. №82), у якому ціни на роботи (послуги) не відповідають сучасним реаліям, оскільки зафіксовані на рівні 2008 року. Зокрема, упродовж 2013 р. ЦДНТА України найбільше отримав доходу від надання архівних документів для копіювання технічними засобами (46% від загальної суми доходу) та за погодження актів про вилучення для знищення документів, що не підлягають зберіганню (32 %). За 9 місяців поточного року архівом найбільше доходу було отримано від підготовки до впорядкування науково-технічної документації (53%) та від надання архівних документів для копіювання технічними засобами (33%). Враховуючи те, що ЦДНТА України має значні виробничі потужності для проведення робіт з мікрофільмування документів та оцифровування мікроплівки, природнім є очікування ефективного поповнення «дохідної частини» бюджету установи від виконання робіт зі створення страхового фонду документів. Але, відповідно до пункту «Суцільне мікрофільмування справ і документів» згаданого вище наказу Держкомархіву України, проведення робіт з мікрофільмування документів звичайної складності коштує 0,13 коп. за 10 кадрів. Слід зауважити, що на даний час 1 м плівки, у якому міститься 16 кадрів коштує приблизно 16 грн. Якщо до цього додати вартість хімічних реактивів та накладні витрати вартість лише одного кадру коштуватиме значно більше однієї гривні.

Враховуючи такі обставини, слід констатувати, що архівні установи потребують постійної державної підтримки та державного регулювання всіх аспектів їх діяльності, адже проблема фокусується та безпосередньо стосується національного документально-інформаційного надбання, яке, незважаючи на будь-які обставини, повинно бути гарантовано збережено для прийдешніх поколінь дослідників.

А. В. ГЕЛЕШ, аспірант, НТУ «ХПІ», м. Харків

ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У 1970–1980-ТІ РОКИ (на прикладі Львівського політехнічного інституту)

Керуючись рішеннями XXV з'їзду КПРС і VII з'їзду ПОРП та прийнятою на XXV сесії Ради Економічної Взаємодопомоги «Комплексною програмою подальшого поглиблення, вдосконалення і розвитку соціалістичної економічної інтеграції країн – членів РЕВ», враховуючи взаємний досвід плідних зв'язків у рамках науково-технічного співробітництва між СРСР і ПНР та СРСР і НДР, вузи-партнери підписали робочі програми наукового і культурного співробітництва між Львівським політехнічним інститутом (ЛПІ) і Жешівським політехнічним інститутом імені І. Лукасевича та Вищою інженерною школою (ВІШ) у Цвіккау.

Тож, у 70–80-ті роки ХХ ст. вчені ЛПІ вели з цими вузами спільні дослідження з важливих наукових проблем. Так, наприклад, вчені кафедри технології машинобудування ЛПІ і секції технології машинобудування ВІШ м. Цвіккау проробили спільні експериментальні дослідження щодо вивчення процесу алмазного зубохонінгування циліндричних зубчатих коліс на автомобільному автозаводі «Заксенринг» (НДР) і Львівському автобусному заводі. Був запроваджений процес алмазного зубохонінгування за рекомендаціям ЛПІ на Луцькому автобусному заводі. Економічний ефект за 1977 р. від впровадження складав 63 тис. крб. За рекомендаціями ЛПІ Львівський завод синтетичних алмазів і алмазного інструменту засвоїв виробництво хон-рейок. Очікуваний річний економічний ефект від впровадження хон-рейок в промисловість складав 158 тис. крб.

Нова політика перебудови і гласності, здійснювана в Радянському Союзі з 1986 р., дозволила розширити коло міжнародних контактів ЛПІ. Згідно рішення колегії Мінвузу УРСР № 14-2/420 від 25.10.1986 р. спеціалісти ЛПІ приймали активну участь у виконанні ряду наукових програм. Наприклад, завідувач ка-

федри хімічної технології силікатів, доцент Ящишин І.Н. брав участь в реалізації програми співробітництва із країнами зарубіжжя по економіці і раціональному використанню матеріальних ресурсів на період до 2000 р. При розробленні поточного етапу програми «Розроблення оптимальних режимів газотермічного оброблення скляної тари» в 1987 р. на Каунанському і Керченському скляних заводах проводилося дослідження по укріпленню скляної тари диметилсульфоксидом. Розроблена промислова установка для подачі газового реагента на зовнішню поверхню тари. Економічний ефект склав 50000 руб. В промислових умовах розроблені оптимальні режими газотермічного оброблення вузькогорлової і широкогорлової тари, досліджені також фізико-хімічні властивості поверхностей.

Вивчення архівних документів показало, що у цей період збільшувалась кількість відряджень за кордон наукових співробітників ЛПІ з метою обміну результатами наукового пошуку з наступним їх упровадженням на виробництві. Спеціалісти інституту скеровувалися у відрядження закордон в такі країни, як НДР, ПНР, Куба, Алжир, Пакистан, Франція та інші на такі види відряджень: на довготривалу роботу викладання; для читання курсів лекцій терміном від 1 до 8 місяців по міжвузівському співробітництву; на підвищення кваліфікацій і збір наукових матеріалів терміном на 4 тижні; на науково-технічну конференцію і колоквиуми; науковий туризм.

Таким чином, міжнародні відрядження вчених ЛПІ сприяли появі нових напрямків у їх науковій діяльності. Співробітники виїжджали для читання лекцій та обміну досвідом і навпроти, ЛПІ приймав спеціалістів з НДР та ПНР. Таке співробітництво сприяло міжнародному визнанню як Львівської політехніки, так і української наукової думки загалом. А участь науковців ЛПІ у роботі міжнародних науково-технічних конференцій, симпозіумів, семінарів відіграла позитивну роль в написанні підручників, статей, популяризації важливих наукових проектів і досягнень інституту.

В. В. ГОЛОВА, аспірантка, НТУ «ХПІ», м. Харків

ТЕХНОЛОГІЯ КЛЕЄВАРІННЯ, РОЗРОБЛЕНА ПРОФЕСОРОМ О. П. ЛІДОВИМ ДЛЯ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ВИРОБНИЦТВА НАПРИКІНЦІ ХІХ – НА ПОЧАТКУ ХХ СТ.

Важливе значення для Харківського технологічного інституту мала діяльність видатного науковця у газонафтовій справі професора Олександра Павловича Лідова. Наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. набула високого розвитку

хімічна промисловість. Він першим розробив авторський курс «Технологія органічних речовин. Шкіряне виробництво. Клеєварне виробництво» (1892 р.). Зокрема, вчений довів доцільність використання відходів харчового виробництва у клеєварному виробництві [1, с. 22].

Для виробництва клею О. П. Лідов запропонував використовувати кістки, відходи рибного виробництва, тощо. Науковець встановив, що не всі кістки свійських тварин підходять для клеєваріння, а лише великої рогатої худоби та малої рогатої худоби. Зокрема, роги, кістки ніг та тонкі баранячі плечові кістки. Такі кістки на виході забезпечували від 20% до 25% міцного клею. Крім клеєваріння, кістки також слугували основою для виготовлення добрив, кісткового вугілля, жиру, фосфору, а також аміаку та інших складних органічних лугів [2, с. 159].

Подальша технологія полягала у виварюванні кісток у підлученій воді та зневодненні. Потім позбавлені вологи кістки поступали для подальшої переробки на клей. Ця переробка проходила двома шляхами. Перший варіант під дією водяного пару отримували так званий паровий клей невисокої якості. Другий – при взаємодії з кислотою, переважно соляною. Подібна технологія виготовлення клею проводилася із луски риб, яка була досить багата на осейн. [там само, с. 160, 161].

За теоретичними даними та аналізами О. П. Лідова внутрішня шкіра плавального пузиря риб складається з чистої клейкої речовини. Приготування рибного клею здійснювалася таким способом: плавальний пузир надрізали, ретельно промивали, розкладали на дошці та прибивали цвяхами. Після просихання на сонці пузиря, здирали з нього зовнішню м'язову оболонку, витримували у парах горючої сірки та ще раз просушували на сонці. Ознакою якісного рибного клею був жовтий колір та цілковите розчинення його у окропі (при температурі 95°C). Однак, навіть найкращі сорти сомового та коропового клею розчинялися не повністю. Нажаль, з удосконаленням виробництва рибного желатину, якість рибного клею зменшувалася [там само, с. 165].

Варто підкреслити, що майже у всіх своїх працях з хімічної технології професор звертав увагу на економію використання ресурсів та на обов'язковість безпечної утилізації відходів хімічної промисловості. Таким чином, професор О. П. Лідов домогся зниження собівартості виробництва за рахунок використання харчових відходів клеєваріння.

Список літератури: 1. Алфавитный указатель к Журналу Русского физико-химического общества [часть химическая] за 1899–1908 (тт. XXXI – XL) / [под ред. Ал.Фаворского]. – Петроград.: типо-литография М. П. Фроловой, 1915. – С. 22 – 23.; 2. Лидов А. П. Технология ор-

ганических веществ. Кожевенное производство. Клееваренное производство. Лекции, читаемые в ХПТИ профессором А. П. Лидовым в 1892 году / Александр Павлович Лидов. – Х.: Литография Деденко Петр. Пер., 1892. –167 с.

С. А. ГОРЕЛОВА, НТУ «ХПИ», г. Харьков;

Л. В. ИВАНОВ, НТУ «ХПИ», г. Харьков;

А. А. ЛАРИН, канд. техн. наук, доц., НТУ «ХПИ», г. Харьков.

ПОДГОТОВКА В ХАРЬКОВСКОМ ПОЛИТЕХНИЧЕСКОМ ИНСТИТУТЕ СПЕЦИАЛИСТОВ ДЛЯ КБ «ЭЛЕКТРОПРИБОРОСТРОЕНИЕ»

Доклад посвящен истории уникальной специальности «Динамика полета и управление» (ДПУ), созданной в Харьковском политехническом институте 50 лет назад по инициативе генерального конструктора систем управления (СУ) ракетно-космической техники (РКТ) академика В. Г. Сергеева, 100-летие которого Украина отмечает также в этом году.

Начало 1960-х гг. – период бурного развития РКТ, как боевых ракет, так и космических летательных аппаратов (КЛА). Благодаря строительству в Днепропетровске Южного машиностроительного завода, одного из крупнейших в мире ракетных заводов и созданию при нем ОКБ-586 под руководством М. К. Янгеля Украина стала одним из важнейших производителей ракет и спутников. Параллельно с созданием Южмаша в Харькове в 1951 г. открывается первое в СССР предприятие по серийному выпуску СУ для РКТ. В 1959 г. Из него выделяется КБ «Электроприборостроения» (ОКБ-692, ныне НПО «ХАРТ-РОН»).

Разработка СУ для ракет и КЛА потребовала специалистов нового типа, способных решать сложные задачи динамики полета ракет с учетом упругих колебаний корпуса, возникающих при работе ракетных двигателей и колебаний топлива в баках, влияющих не только на прочность приборов и самой ракеты, но и на устойчивость траектории ее движения. Для этого как нельзя лучше подходила система физтеха, по которой с 1930 г. происходила в ХПИ подготовка специалистов по специальности «Динамика и прочность машин» (ДПМ). Система физтеха сочетала в себе фундаментальную подготовку студентов по математике, механике и физике, на уровне классических университетов, и в то же время давала учащимся необходимые инженерные знания.

Случайная встреча в купе поезда Москва – Харьков профессора кафедры ДПМ А. В. Дабагына с В. Г. Сергеевым привела к созданию специальности

ДПУ и кафедры, получившей из соображений секретности не совсем понятное название «Автоматическое управление движением».

Созданию такой специальности способствовало еще и то, что в течение ряда лет на кафедре ДПМ под руководством А. В. Дабагына проводились научно-исследовательские работы по исследованию СУ паровых турбин по заказу Харьковского турбинного завода.

Учебный процесс на новой специальности кроме усиленной математической подготовки включал преддипломную практику, проходившую в КБЭ в течение целого семестра, а также выполнение дипломной работы практически важной для предприятия.

Описанный подход к организации учебного процесса дал положительные результаты – многие из выпускников кафедры АУД защитили кандидатские и докторские диссертации, часть из них и сейчас работают в НТУ «ХПИ», в том числе и возглавляя некоторые кафедры университета. Больших успехов добились выпускники специальности и на базовом предприятии, их роль в создании ракетно-космической техники невозможно переоценить. В докладе приводятся краткие сведения о самых успешных специалистах, выпущенных за 50 лет.

Целевая подготовка студентов по специальности ДПУ является ярким примером плодотворного сотрудничества ведущего технического вуза Советского Союза с передовым предприятием ракетно-космической отрасли.

М. В. ГУТНИК, канд. іст. наук, доц., НТУ «ХПІ», м.Харків

РОЗВИТОК ТОРГІВЛІ У ЄВРОПІ В V–XV СТОЛІТТЯХ

Торговий промисел у середні віки був надважким і небезпечним. Великі партії товарів можна було перевозити лише по воді або по розбитих, вибоїстих ґрунтових дорогах. За проїзд через володіння кожного феодала купець повинен був платити мито. Користування мостами і переправами також було платним. Наприклад, щоб провезти товари по всьому перебігу французької річки Луари, потрібно було 74 рази платити мито. І коли купець довозив товар до місця продажу, нерідка виявлялося, що він заплатив мита більше, ніж коштував сам товар. Розбійники, та часто самі феодали, часто грабували купців на проїзних дорогах. Якщо ламався віз і товари падали на землю, вони переходили у власність господаря даної землі. Звідси і пішла приказка: «Що з воза впало, то пропало».

У середньовічній Європі було два головних морських торговельних шляхи. Один вів через Середземне море на схід. Цим шляхом до Європи привозили багато товарів з країн Азії й Африки – шовки, килими, посуд і зброю. Надзви-

чайно цінувалися у Європі східні прянощі, особливо перець. Він служив не лише приправою до їжі, але й ліками від шлункових хвороб. Спочатку головну роль у торгівлі зі Сходом грали візантійські купці. Потім її узяли в свої руки купці двох італійських портових міст – Венеції та Генуї.

Другий морський торговельний шлях проходив через Північне і Балтійське моря і зв'язував Англію, Францію, Північну Німеччину, Фландрію, скандинавські країни, Польщу, Прибалтику, Київську Русь. Помітне місце належало тут містам – Новгороду та Пскову. Цим шляхом перевозилися тканини та інші ремісничі вироби, а у зворотному напрямку – хліб, корабельний ліс, льон, віск і шкіри.

Крім того, існували дві головні річкові дороги. Одна з них вела з Адріатичного моря річкою По через альпійські гірські перевали до річки Рейн і до Північного моря. Цією дорогою південні і східні товари потрапляли до Північної Європи. Інша – річками Нівою, Волхов і Ловаттю вела з Варяжського (нині Балтійського) моря через Дніпро до Чорного моря і Візантію. Цю дорогу називали дорогою «з варяг у греки».

Із Скандинавії вивозили залізо-сирець, амбру, моржеву кість, вироби з китової шкіри (корабельні канати та ін.), зброю, художні вироби, а також предмети, награвовані вікінгами в Західній Європі (французькі вина, ювелірні вироби і коштовності, шовкові й батистові тканини, срібне начиння); з Візантії – вина, прянощі, ювелірні та скляні вироби, дорогі тканини, ікони, книги; з Прибалтики – бурштин; з Києва – хліб, різні ремісничі та художні вироби, срібло в монетах й т.п.; з Волині – шиферні прясельця (з пірофілітового сланцю), які надзвичайно цінувалися при виготовленні пряжі; з Новгороду – хутра, шкіри, льняні тканини, ліс, мед, віск, зброю та смолу.

Купці зі усієї Європи кілька разів на рік з'їжджалися у певні міста на ярмарки. Господар тієї землі, де влаштовувалися ярмарки, давав клятвену обіцянку, що забезпечить безпеку купців і збереження їхніх товарів. За це купці платили йому мито. Особливо відомими були ярмарки у французькому графстві Шампань. Тут можна було придбати індійський перець і скандинавський оселедець, англійську шерсть і російський льон, шампанське вино й арабські клинки.

Розвиток ремесла, торгівлі, банків підривав панування натурального господарства. Якщо раніше селяни виробляли продукти лише для власного вжитку і для сплати оброку, то тепер вони виробляли їх і для продажу в місті. Ремісники ж взагалі виробляли свою продукцію лише для продажу. Натуральне господарство почало поступатися товарно-грошовому. Крім того, наприкінці серед-

ньовіччя між багатьма землями встановилися міцні торгові зв'язки, а в деяких випадках ці області вже не могли існувати одна без одної й прагнули до об'єднання.

Таким чином, розвиток торгівлі у Європі в V – XV століттях призвів до появи нових товарів на ринку, природної конкуренції та обміну культурами.

В. Г. КАМЧАТНИЙ, аспірант, НТУ «ХПІ», м. Харків

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН ХАРКІВСЬКОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО ІНСТИТУТУ В ПЕРІОД КЕРІВНИЦТВА ПРОФЕСОРОМ І. П. ОСИПОВИМ (1915–1918 р.р.)

Тема аналізу економічного стану Харківського технологічного інституту (ХТІ) в період, коли його очолював професор І. П. Осипов, знайшла часткове висвітлення у виданні за ред. В. І. Ніколаєнка. Метою даної праці, яка базується на використанні, перш за все, архівних джерел, стало більш детальне дослідження фінансово-економічних показників ХТІ у 1915–1918 рр.

Професора І. П. Осипова було обрано директором ХТІ у 1915 р., тобто в розпал Першої світової війни. У перший рік очільництва загальний кошторис інституту склав 359948,31 руб., із яких 284810,2 руб. виділялось Міністерством народної освіти. Приблизно стільки ж виділялось і в попередні чотири роки. Ще 68800 руб. надійшло в якості сплати за навчання від студентів, а 6338,11 руб. було отримано від продажу виробів інститутських майстерень.

Виділені бюджетні кошти розподілялись наступним чином. Приблизно 47% спрямовувалося на утримання особового складу (заробітна платня персоналу, найм квартир, вирахування до пенсійного та інвалідного комітетів). Витрати на навчальну частину (забезпечення кабінетів, лабораторій, майстерень, бібліотеки та навчальних колекцій, практики студентів тощо) складали 28,4%. На господарські потреби (опалення, водопостачання, ремонти, прибирання, функціонування лазарету тощо) виділялося 19,2%. До стипендіального фонду, призначеного для підтримки малозабезпечених студентів, направлялося 15000 руб., або 5,3%. Також, за рахунок благодійної допомоги було започатковано 13 іменних стипендій на суму близько 2700 руб.

Якщо в попередні роки кошторис інституту забезпечував його нормальне існування, то у зв'язку з війною, почали виникати складнощі. Так, обсяг коштів, отриманих у 1915 р. як плата за навчання, знизився порівняно з 1914 р. майже на 17%, що було пов'язано з: а) призовом частини студентів на військову службу; б) звільненням від плати колишніх військових. Мала місце значна інфляція,

що призводило до збільшення номінальних витрат на утримання інститутської інфраструктури та суттєвого подорожчання життя.

У цих умовах, І. П. Осипов, як керівник ХТІ, був вимушений опікуватися питаннями додаткового фінансування, поліпшення матеріального становища працівників у зв'язку із подорожчанням життя, виплат їм додаткових винагород, матеріальної допомоги тощо.

На 1916 р. кошторис виріс майже на третину, у тому числі – обсяг державного фінансування збільшився на 8%, але під впливом інфляції фінансове становище залишалося складним. Для забезпечення виконання військового замовлення Головним Артилерійським Управлінням інституту був наданий кредит в розмірі 80000 руб.

Фінансові показники 1917 р. більше ніж вдвічі перевищували рівень 1915 р. Так, загальний обсяг отриманих у 1917 р. коштів склав 781597,45 руб., у тому числі обсяг державного фінансування – 570092,34 руб. Але із урахуванням інфляції та дорожнечі цих коштів ледь вистачало на функціонування ХТІ. Значних придбань для лабораторій та інших підрозділів практично не здійснювалось. Розвиток навчально-матеріальної бази загальмувався.

Після жовтневих подій 1917 р. економічний стан інституту погіршувався. Більшовицька влада проводила реквізиції майна ХТІ, внаслідок яких загальна сума збитків склала 19210 руб. Занепад інституту продовжився і у 1918 р. за німецької військової присутності. У інститутських будівлях розташували лазарет, казарми для солдат, штабну канцелярію, розквартирували німецьких лікарів тощо. У головному корпусі влаштували конюшню.

У цих умовах, до останніх днів перебування на посаді ректора, І. П. Осипов, якого у червні 1918 р. змінив професор І. А. Красуський, проявляв надзусилля по забезпеченню діяльності інституту та боровся за звільнення приміщень. Пережитий ним розпач внаслідок неможливості вплинути на ситуацію та важка хвороба, на жаль, призвели 4 листопада 1918 р. до смерті вченого.

Ю. КОНИВА, НТУ «ХПІ», м. Харків

ВПЛИВ СИСТЕМИ ШЛЯХІВ СПОЛУЧЕННЯ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК М. ХАРКОВА У XVIII СТ.

З приєднанням східного регіону України у XVIII ст. до Російської держави і його виділенням в окрему губернію з центром у Харкові призвело до поширення загальноросійських економічних, політичних, соціальних процесів у краї. Ці процеси, насамперед економічні, у свою чергу, позначилися на форму-

ванні місцевої системи сполучення, яка почала відігравати не останню роль в економічному зростанні регіону. Місто Харків є яскравим прикладом цього.

Найбільш репрезентативними джерелами цього дослідження є картографічні матеріали, а саме карти Деліля, карти-плани Генерального межування та ін. Також були використанні статистично-описові матеріали: «Опись Харьковскаго наместничества», яка була створена І. Переверзєвим 1788 р. На сьогодні відомі три описи Харківського намісництва – це Топографічний опис Харківського намісництва 1785 р., Топографічний опис Харківського намісництва 1787 р. та Топографічний опис Харківського намісництва з історичною передмовою. Найбільш повним і завершеним є опис з історичною передмовою 1788 р.

Економічне зростання м. Харків розпочалося з середини XVIII ст., коли місто стало губернським центром. Крім цього, була ще низка причин, які цьому сприяли. Одна із них стала система шляхів сполучень.

Слобожанщина довгий час залишалася не заселеною або ж мало заселеною. Однак, недостатня густота населення не означала відсутності шляхів сполучення. Через ці землі пролягали як торгівельні шляхи, так і шляхи степовиків. Татарські шляхи були одночасно торгівельними та військовими шляхами. На цих шляхах майже не було міст, адже їхні функції були не торгівельними. Харків перебував поза татарськими шляхами сполучення. Активне заселення цих територій з другої половини XVII ст. призводить до кардинальної перебудови всієї системи сполучень. Результатом цього стало формування багаторівневої системи сполучень XVIII ст. Варто зазначити, також, що ця система стала прабразом сучасної системи сполучень. Якраз з XVIII ст. Харків знаходиться на перехресті шляхів, що об'єктивно сприяло перетворенню міста у головний торгівельний центр губернії.

За своїм значенням тодішні дороги поділялися на губернські і повітові. Ця система сполучення об'єднувала, як великі так і малі населені пункти. Зокрема, існували «Большие дороги», які з'єднували повітові і губернські міста, і внаслідок цього отримували свої назви. Наприклад, «Большая дорога на Харьков» или «Большая дорога из города Лебедина в город Сумы». Дороги повітового значення сполучали села, хутори, слободи і не мали конкретних назв на картах Генерального межування. Тоді ці дороги називалися польовими. Всі дороги Слобідської України так чи інакше були орієнтовані на губернський центр.

Поступово Харків став не лише регіональним, але й загальнодержавним центром торгівлі. Сюди привозили сільськогосподарські, ремісничі, а пізніше і

промислові товари. Реалізовувалася товарна продукція на щотижневих торжках та ярмарках (великих, середніх та малих). Великі ярмарки у Харкові проходили чотири рази на рік – Хрещенська (20 днів), Троїцька (15 днів), Успенська (20 днів) та Покровська (20 днів). Крім того Харків перетворився на міжнародне, торгівельне та транзитне місто, до якого привозили товари із Стамбула, Гданська, Бреслава, Лейпцига. Іноді ці товари везли до Москви та Петербургу. Особливо посилювалася роль Харкова як транзитного міста після анексії Кримського півострова Російською імперією наприкінці XVIII ст.

Отже, економічне зростання міста Харкова у XVIII ст. спричинено декількома чинниками, в тому числі і появою нової системи сполучень, яка задовольняла тодішні сільськогосподарські, ремісничі та торгівельні потреби.

Л. А. НЕКРАСЕНКО, канд. біол. наук, доц., Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава;

О. Ю. СМОЛЯНСЬКА, доц., Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

СУЧАСНИЙ СТАН БЕЗГОТІВКОВИХ ПЛАТІЖНИХ ІНСТРУМЕНТІВ В УКРАЇНІ

Активний розвиток сучасних безготівкових платіжних інструментів та банківських технологій привів до розвитку нових розрахункових відносин. Перш за все, це надання послуг за допомогою платіжних карток. Банківські установи надали своїм клієнтам можливість проводити операції купівлі-продажу, замовлення послуг, з використанням карткових технологій та інтернет-банкінгу. Сьогодні клієнт не виходячи з дому має змогу швидко здійснити запит та оплату товарів та послуг в мережі Інтернет.

Теоретичні, методичні, економіко-організаційні питання формування і розвитку ринку сучасних фінансових послуг стали провідними темами досліджень відомих зарубіжних економістів. Але не дивлячись на це, дослідженню сучасного стану існування ринку пластикових карток в Україні в науковій літературі останніх років приділялось досить мало уваги. Серед аналітичних робіт можна назвати таких вітчизняних економістів як Г. С. Морозова, С. О. Пиріг [2].

Сьогодні в Україні за даними НБУ налічується 50264,0 тис. осіб держателів платіжних карток, 69939,0 тис. шт. карток в обігу, 38942 банкоматів та 169415 торгівельних термінали. Все це свідчить про готовність населення яке представляє покупців товарів та підприємств, що є продавцями відмовитись від

готівкових грошей. Таким чином електронні гроші набувають все більшої популярності.

За типом носія картки поділяються на магнітні, чипові, комбіновані та віртуальні для розрахунків у мережі Інтернет. Свого часу в Україні набули широкого поширення магнітні картки, але з погляду безпеки та вартості обслуговування кращими є картки з вбудованою мікросхемою – чипом.

Поки що не набули популярності віртуальні картки. Дійсно інноваційним проривом на ринку платіжних карток можна вважати безконтактні картки. Вони з'явилися в Україні лише у 2014 році та їх вже видано 875 тисяч штук.

Нами було проведено дослідження тенденції попиту на різні види карток в Україні. Комбіновані картки займають всього 4,2 % від загальної кількості (рис.) [1].

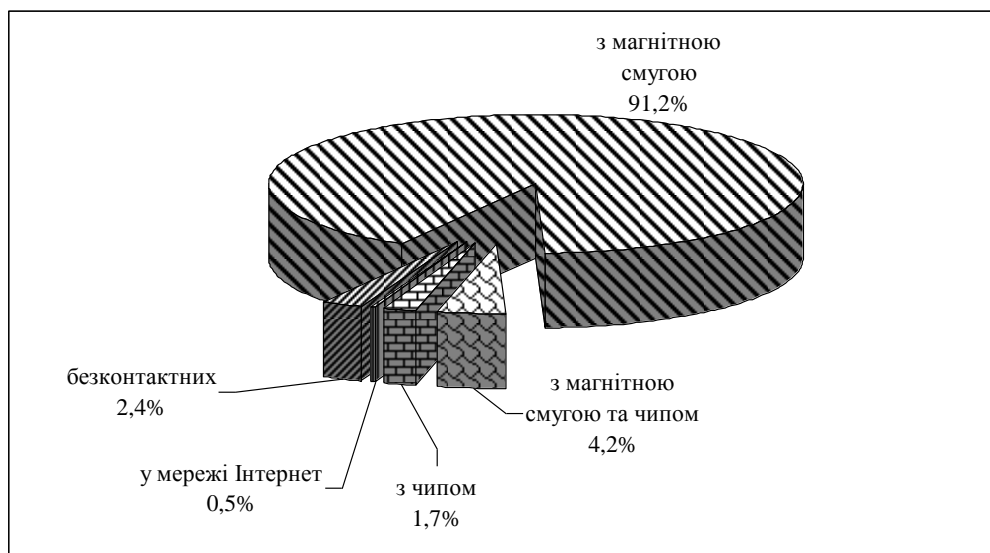


Рис. Структура ринку платіжних карток на початок 2014 року в Україні

Таким чином, можна із впевненістю сказати, що ринок карткових платіжних засобів набуває поширення. Вони користуються попитом і про це свідчать тенденції ринку. Але чіткі прогнози зробити покищо важко через появу інноваційних карткових технологій.

Список літератури: 1. Загальні показники розвитку ринку платіжних карток в Україні. - Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219. 2. Пиріг С. О. Аналіз карткового ринку України: перспективи розвитку / С. О. Пиріг // Економічний форум . – 2013. – № 3. – С. 190-196. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecfor_2013_3_34.pdf.

Ю. С. ОБЧАРЕНКО, аспірант, НТУ «ХП», м. Харків

СПІВПРАЦЯ З НАУКОВО-ДОСЛІДНИМИ УСТАНОВАМИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ КРАЇНИ У 60-80-Х РОКАХ

Розвиток жодної галузі науки у розв'язанні фундаментальних питань, підвищенні ефективності наукових досліджень і прискорення впровадження їх результатів у народне господарство не може повноцінно існувати та розвиватися без науково-технічного співробітництва та підтримки з боку виробництва. Тому одним з найважливіших напрямів діяльності вчених ФТІНТ у досліджуваний період була співпраця з науково-дослідними установами та підприємствами країни.

У Харкові була сконцентрована велика кількість промислових підприємств України, тому він по праву вважався одним з найбільших економічних центрів. Фізико-технічний інститут низьких температур створений на початку 60-х років сприяв успішному вирішенню науково-технічних та виробничих завдань в багатьох галузях промисловості, як наприклад, нова техніка, сільське господарство та медицина.

Певну користь у підвищенні ефективності наукових досліджень і прискорення впровадження результатів у народне господарство надавав розвиток практики договорів про науково-технічне співробітництво. Тематика договорів ФТІНТ відображала завдання народногосподарського плану, в яких були передбачені роботи з надпровідного електромашинобудування, геологорозвідці, медицині, біології, кріогенної техніки, матеріалознавства.

Серед робіт, які виконувались колективом інститутом переважно були роботи з підприємствами Харкова та області, що мали господарське та наукове значення. В основі таких спільних робіт було розширення масштабів впровадження науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, що були виконані за завданнями директивних органів та галузевого плану.

С. А. РАДОГУЗ, аспірант, НТУ «ХП», м. Харків

ЗВІТ В. Л. КІРПІЧОВА ПРО ВІДРЯДЖЕННЯ ДО ПІВНІЧНОЇ АМЕРИКИ ЯК ЕКСКУРС В ІСТОРІЮ ПРОМИСЛОВОСТІ СПОЛУЧЕНИХ ШТАТІВ НАПРИКІНЦІ XIX СТ.

Нинішній 2014 р. для України виявився роком кардинальних змін геополітичних та економічних орієнтирів. Країна зіштовхнулася з необхідністю перебудови всієї економічної системи. Зміна кон'юнктури, через низку обставин,

вже зараз має значний негативний вплив на економічне та соціальне становище в країні. В цих вкрай несприятливих умовах Україна має провести значні економічні перетворення, впроваджувати інноваційні процеси виробництва та управління, з метою створення конкурентоздатної економіки для успішного входження в європейський економічний простір.

Зважаючи на вищевказані особливості, вкрай важливо звернутися до досвіду найбільш успішних та економічно розвинених країн, зокрема США. Особливості промислового розвитку США наприкінці XIX ст. були проаналізовані директором Харківського технологічного інституту В.Л. Кірпічовим під час його відрядження 1893 р. на Всесвітню виставку в Чикаго. Саме на цій виставці США чи не вперше зробила серйозну заяву на світове лідерство в промисловості. Згодом, після повернення на Батьківщину результати своїх вчень опублікував результати своїх спостережень [1]. На сторінках своєї книги Віктору Львовичу вдалося сповна розкрити секрети стрімкого успіху американської промисловості, які допомогли країні досягти економічного розквіту.

Головним чинником, що призвів до значних успіхів промисловості США, В.Л. Кірпічов називав високу заробітну плату кваліфікованих робітників. Саме висока заробітна плата сприяла широкій механізації виробництва, використанню різноманітних машин, які б потребували мінімуму людського втручання. Виникла потреба у чіткій стандартизації, що згодом обумовило перехід до масового виробництва. Окрім того, постійне впровадження технологічних змін у виробничих процесах, значна механізація суттєво підвищили продуктивність праці. Це надало можливість підприємствам швидко виконувати великі замовлення при збереженні достатньо низької ціни.

Висока заробітна плата робітників, вплинула на збільшення рівня споживання в країні. Таким чином, високі стандарти життя в країні стимулювали подальший розвиток виробництва та економіки.

В.Л. Кірпічов відмічав ще одну характерну рису економіки США – велику конкурентну боротьбу. Постійна конкуренція призвела до того, що для виробничих підприємств економія ресурсів почала відігравати далеко не ключову роль. Головним стало досягнення намічених цілей. Зазвичай зайві витрати покриваються на тих підприємствах, яким вдалося опередити своїх суперників. «Швидкий, або мертвий» – відоме гасло сьогоденної економіки було актуальним для США вже в XIX ст. Гостра конкуренція, викликала поширення об'єднань промислових підприємств у синдикати, що контролювали цілі галузі виробництва. Звичайно, такі об'єднання постійно призводили до потрясінь в

економіці, витіснивши дрібне виробництво, яке базувалося переважно на ручній праці. З іншого боку, це призвело до ще більш чіткої спеціалізації великих підприємств.

У своїй роботі вчений детально проаналізував низку виробництв, вказуючи на їхні особливості, описав окремі види обладнання, основні принципи функціонування. Спостереження автор підкріпив значними статистичними матеріалами, яскраво висвітливши масове виробництво, що стало одним із головних «американських методів» машинобудування.

Наприкінці книги Віктор Львович вказав на головну проблему характерну для своєї Батьківщини: «Особа, що здатна придумати нове, не залишиться без діла в Америці.... Між тим як у нас винахідник являється почти взагалі непотрібний член суспільства...».

Таким чином, у своєму «Звіті» В.Л. Кірпи́чов здійснив аналіз розвитку промисловості США, виявивши головні причини успіху американських підприємств. Разом з тим, вчений застерігав від сліпого копіювання машин. Однак акцентував увагу на необхідності навчатися методам виробництва. Отже, книга В.Л. Кірпи́чова залишається актуальною і в наш час, коли Україна потребує вибору нової моделі економічного розвитку.

Список літератури: 1. Отчет о командировке в Северную Америку В. Л. Кирпичева : отчет / В. Л. Кирпичев – Изд. деп. торговли и мануфактур М-ва финансов. – СПб. : Тип. В. П. Мещерского, 1895. – 80 с.

В. М. СКЛЯР, докт. іст. наук, проф., НТУ «ХПІ», м. Харків

ВИКЛАДАННЯ КУРСУ «ІСТОРІЯ НТУ «ХПІ» ЯК ВАЖЛИВИЙ ЧИННИК СОЦІАЛЬНО-ПРОФЕСІЙНОЇ АДАПТАЦІЇ СТУДЕНТІВ-ПОЛІТЕХНІКІВ

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», попри численні реорганізації та зміни назви, є безпосереднім спадкоємцем найстарішого вищого технічного закладу у Наддніпрянській Україні – Харківського практичного технологічного інституту. ХПТІ розпочав діяльність 1885 року. Очолив новостворений технологічний інститут видатний педагог, вчений, фундатор вищої технічної школи професор Віктор Львович Кірпи́чов. Ним закладено підвалини науково-педагогічної діяльності, в результаті якої у процесі історичного розвитку НТУ «ХПІ» перетворився на провідний вищий технічний заклад України.

Вивчення історії університету має не лише суто наукове значення, але й є важливим чинником соціально-професійної адаптації нової української генера-

ції. Соціальна значущість полягає, насамперед, у популяризації історії НТУ «ХПІ» в студентському середовищі у процесі їхньої соціалізації за роки навчання в університеті. Не менш важливим є усвідомлення творчого характеру наукової діяльності та стимулювання отримання професійних знань з метою власної реалізації як фахівців.

На кафедрі історії науки і техніки розроблено новий спецкурс «Історія Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Як показав досвід викладання загальноуніверситетського курсу «Історія науки і техніки», фрагментарне відображення доробку вчених університету в ньому є недостатнім (лише одна лекція та один семінар).

Мета нового курсу – системний виклад за проблемно-хронологічним принципом історії НТУ «ХПІ», опираючись на історіографічний доробок та документальні матеріали, включаючи й архівні. Кожен студент повинен усвідомити власну причетність до історичного минулого свого університету. Важливе значення повинно мати знання студентами історії своїх кафедр та факультетів, вивчення досягнень наукових шкіл як минулих часів, так і сьогодення. Особлива увага зосереджена на олюдненні історії НТУ «ХПІ»: розкритті наукового доробку його провідних учених.

Структура курсу:

Тема 1. Передумови створення Харківського практичного технологічного інституту та початковий етап його діяльності.

Тема 2. ХТІ наприкінці XIX – на початку XX ст.

Тема 3. ХТІ у 20-ті рр. XX ст.

Тема 4. ХММІ, ХХТІ, ХЕТІ в 30-ті рр. XX ст.

Тема 5. ХММІ, ХХТІ, ХЕТІ в роки війни та перші повоєнні роки.

Тема 6. ХПІ в 50 – 70 рр. XX ст.

Тема 7. ХПІ (ХДПУ) в 80 – 90 рр. XX ст.

Тема 8. НТУ «ХПІ» на початку XXI ст.

Загальна кількість аудиторних годин: I варіант – 16 годин (8 лекцій); II варіант – 32 години (8 лекцій та 8 семінарів).

Кожна з тем включає такі напрями: професорсько-викладацький склад, система формування кадрового потенціалу; навчальний процес та програмове забезпечення, запровадження нових напрямів підготовки та нових спеціальностей; основні напрями наукової діяльності; формування наукових шкіл, наукові лідери; співпраця з академічними установами, галузевою наукою та промисловими підприємствами; міжнародна співпраця; громадське життя. До кожної те-

ми передбачено підготовка студентами тематичних повідомлень, переважна більшість з яких присвячена особистостям учених НТУ «ХП» (ХПТІ, ХТІ, ХММІ, ХХТІ, ХЕТІ, ХПІ, ХДПУ), ректорам (директорам) та історії конкретної кафедри чи факультету.

Отже, викладання курсу «Історія НТУ «ХП» повинно стати важливим чинником соціально-професійної адаптації молоді, формування позитивного іміджу університету в середовищі студентів-політехників. Кожне покоління політехників має пишатися славетною багатолітньою історією свого університету, його провідними науковцями та видатними випускниками.

С. С. ТКАЧЕНКО, канд. іст. наук, доц., НТУ«ХП», м. Харків

ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ КОЗАЦЬКОЇ ДОБИ

Фінанси України-Гетьманщини в XVII ст. були неподільно пов'язані з господарством гетьмана і мали натуральний характер. В основі державного господарства були реквізовані в польської шляхти землі, які стали власністю Війська Запорозького. З цього фонду приділяли рангові землі козацький верхівці, але якщо вони втрачали свої посади, то землі поверталися до скарбниці. Завдяки ж щедрості гетьманів ці землі мусили часто перетворюватися на власні, і скарбниця їх втрачала.

Постійні прибутки йшли від податків. За податковою системою у державі оподатковувалися незаможні верстви населення – селяни та міщани, а козаки та монастирі податків не сплачували. Вони платили різні податки, в тому числі так звані «стації», при чому вносили їх частину продуктами, частину грошима. «Стації» йшли на утримання війська і розмір їх залежав від місцевих умов. Не було й певної одиниці оподаткування: в одних місцевостях брали податки від землі, в інших – від кількості худоби. На користь гетьманської адміністрації йшли: «показанщина» (податок на виробництво горілки), тютюнова десятина, мито від продажу горілки, яка була дуже велика.

До державної скарбниці йшли податки від вивозу та довозу товарів (за вивіз – «евекта», за довіз – «індукта»), які час від часу зростали: у 1714 р. введено новий податок – «головщину» – не з вартості товару, а з «голови» власника та наймитів, що везли товар. Податки часто здавали на «викуп» в оренду окремим особам або організаціям. Орендарі звичайно збирали з населення більші суми, ніж треба було здавати до скарбниці. Особливо поширилися оренди за часів правління Самойловича. Раніше Державний скарб не був відмежований від приватного скарбу гетьмана. За правління Брюховецького зроблено першу

спробу відокремити державні фінанси від приватних гетьмана: встановлено посаду генерального підскарбія – керівника державних фінансів. Але ця посада зникла разом з Брюховецьким і відродилася тільки в 1728 році.

За Мазепи державний та приватний фонд повністю було об'єднано. Пилип Орлик, обраний на гетьмана, весь час витрачав на державні справи свої власні гроші. У Бендерівській конституції присвячено багато уваги фінансовим справам. Вона відновлювала уряд генерального підскарбія і обмежувала гетьмана в правах розпоряджатися «добрами військовими». Гетьман не мав права самовільно роздавати ці «добра» монастирям, духовенству, урядникам, слугам, вдовам і т. п. Але ця конституція залишилася тільки кабінетним твором, ніколи не була здійснена, але дещо з неї збереглося.

Пізніше у 1728 р. було поновлено посаду генерального підскарбія. Відокремлено державний скарб від приватного скарбу гетьмана, котрий було передано під контроль російського уряду. Діяльність підконтрольних урядовців регулювалася спеціальними інструкціями: керівництво збиранням грошових та натуральних податків, витратами їх, контроль над підлеглим їм органом та фінансовою стороною праці магістратів. Підскарбії мали скарбові канцелярії та нову установу – «Щетну комісію».

Протягом цілої доби Гетьманщини сільське господарство залишалося головною галуззю господарства України. Ліквідація магнатського та шляхетського землеволодіння, заснування великого фонду державних земель «Війська Запорозького»; зростання дрібного землеволодіння – козацького та селянського і знову наростання великого старшинського землеволодіння – поволі поглинало і фонд державних земель, дрібне землеволодіння козаків та посполитих.

До старшинського господарства входила не тільки орна земля, але й сіножаті, млини, рибні стави, мед. Це свідчило про те, що вже тоді сільське господарство перестало бути тільки рільничим. За бурхливої доби Руїни чимало таких старшинських господарств зруйновано, і тільки за час, порівняно спокійний, гетьманування Самойловича сільське господарство налагоджується, але вже переважно як старшинське. У XVII ст. в Україні сіяли пшеницю, жито, овес, ячмінь, гречку, просо, льон, але поруч з тим були великі плантації тютюну, а в північних полках – коноплі.

Держава поступово втягується в широкий торгівельний рух, й в значній мірі промислово-торгівельні інтереси керують сільським господарством старшини. В XVII ст., за Самойловича і ще більше за Мазепи, поновлюються торгівельні зв'язки України з Заходом через балтицькі порти, Гданськ, Кенігсберг та

Ригу, а також суходолом – Краків та Вроцлав (Бреслав). Поширюються торговельні зв'язки з Кримом, не зважаючи на досить часті перерви внаслідок воєнних дій. Налагоджуються торговельні зносини з чорноморсько-дунайськими країнами. Почала набувати дедалі більшого розмаху торгівля з Московщиною, а також зі сходом – Персією, Кавказом. У всі ці країни гнали худобу, везли шкіри, віск, тютюн, селітру. Крім того вивозили горілку, скло. Зростала торгівля між різними регіонами самої України. За часів Мазепи економічний стан країни, не зважаючи на тяжкі політичні умови, значно покращився. Це тим більше цікаво, що весь час Мазепа примушений був боронити інтереси України від настирливих домагань Петра I позбавити її економічної незалежності.

Українська промисловість за Мазепи широко розгортається. З'являються нові промислові заклади, поширюються старі. Уряд заохочує організаторів підприємств різними пільгами. Перше місце належало різним галузям сільськогосподарської промисловості, головне млинарству та гуральництву. Млини в XVII-XVIII ст. являли собою цілий комплекс промислових закладів: млини на збіжжя, круподерні, валюші, тартаки, папірні, порохові млини, рудні, гамарні – все це було пов'язане з млинарством. Ще більше значення мало гуральництво: експорт горілки, переважно до Росії, викликав збільшення їх у маєтках старшин та монастирів. За Мазепи в економіці Гетьманщини щораз більшого значення набувають різні ремесла. Ремісники об'єднувалися в цехи, але тільки заможніші з них були повноправними членами цеху – «братчиками». Більша частина ремесників залишалася на все життя «молодиками» – підмайстрами або учнями. Цехові організації дбали про високу якість продукції, боролися з конкуренцією, вишукували засоби для збуту своїх виробів.

Така була картина промисловості України наприкінці ХУІІ – першої половини ХVІІІ ст. В цей час намічено ту основну лінію, якою вона розгорталася далі: перетворення України на колонію Росії, використання її ресурсів для потреб російської промисловості.

П. А. УШЕНКО, аспірантка, НТУ «ХПІ», м. Харків

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАХОДІВ КОМПЛЕКСНОЇ МЕХАНІЗАЦІЇ ТА АВТОМАТИЗАЦІЇ НА ХАРКІВСЬКОМУ ЗАВОДІ «КОНДИЦІОНЕР»

Проведенню робіт з механізації та автоматизації відділів, цехів та ділянок Харківського заводу «Кондиціонер» (ХЗК) приділялася значна увага. З боку керівництва підприємства вирішення цього питання займало чільне місце на

шляху технічного переозброєння. Вже наприкінці 1961 р. на заводі нараховувалося 12 конвеєрів, 18 транспортерів, понад 70 спеціалізованих верстатів, десятки прогресивних технологічних процесів, штамів та різноманітних пристосувань. Рівень машинної формовки складав 78 %, а ступінь механізації зварювальних робіт – 62 %. З 1962 р. розпочав діяльність експериментальний цех конструкторів та засобів механізації. Результатом роботи нового цеху стало створення зразків виробів із більш доскональними технічними характеристиками, а також зниження майже втричі (з 51,3 % до 18 %) питомої ваги ручних операцій [1, с. 2].

Тому, якщо до 1967 р. на заводі проведено механізацію лише одного цеху, 19 дільниць та 20 ліній, то вже 1969 р. – трьох комплексно-механізованих цехів, 21 дільниці та 33 ліній. Ще за рік на заводі нараховувалося п'ять комплексно-механізованих цехів, 25 механізованих дільниць, 42 механізованих лінії. Для підвищення механізації трудомістких виробничих процесів установлено 70 одиниць нестандартного обладнання [2, с. 3].

Наприкінці 1960-х рр. повністю досягнуто механізацію лакофарбувальних робіт, рівень механізації зварювальних та штамповочно-заготівельних робіт складав 80 %, а механічної обробки – 75 %. З 1970-х рр. на заводі впроваджено цілу низку заходів, спрямованих на механізацію і автоматизацію виробництва, використання нових технологій. На підприємстві збільшилася механізація основних та допоміжних процесів, широко впроваджувалися передові технології, а також залучено нові форми організації праці та управління виробництвом, збільшився рівень оснащення виробництва новітніми засобами автоматизації та механізації. На складальній ділянці комплектуючих виробів і штамів цеху центральних кондиціонерів успішно впроваджено сучасні крокуючі конвеєри, що забезпечували потокову збірку основних секцій центральних кондиціонерів повітря [3, с. 118].

Протягом 1971–1975 рр. на виробництві встановлено 13 поточних механізованих ліній, 20 складів із кранами-штабелерами загальною трудомісткістю понад 30 тис. т., 270 одиниць нестандартного обладнання, понад 1500 прогресивних технологічних операцій, близько 5000 од. удосконаленого технологічного оснащення. Загальний рівень механізації виробництва досягав 80 %. Важливе значення мали й наступні коефіцієнти: коефіцієнт навантаження обладнання – 0,85; коефіцієнт змінності робочого обладнання – 1,83; коефіцієнт наукової організації праці – 0,89. Водночас рівень комплексної механізації виробничих процесів складав 77 % (зокрема механізація зварювальних робіт –

89,5 %, ливарних – 84,5 % та лакофарбувальних покриттів – 100 %), а рівень механізації вантажно-розвантажувальний та складських робіт – 84,2 %, [4, с. 186].

Уже у 1982 р. на ХЗК нараховувалася 31 поточно-механізована лінія, 25 комплексно-механізованих ділень, 23 механізованих складів. У загальній чисельності працівників заводу лише чверть були зайняті переважно ручною працею (дещо більше 500 осіб). Рівень механізації основного виробництва складав 77,4 %, допоміжного – 65 %. Основним технологічним обладнанням залишалися металорізальне (його питома вага у 1975 р. складала 54,1 %, а у 1982 р. – 51,7 %), ковальсько-пресове, ливарне та зварювальне обладнання. Нове обладнання у 1975 р. у загальному парку обладнання досягало 23,4 % (або 65 одиниць), а вже у 1982 р. – 40,6 % [5, с. 193].

Отже, завдяки дієвим заходам та особливій увазі керівництва ХЗК до впровадження засобів і машин для комплексної механізації й автоматизації виробничих процесів упродовж двадцяти років на Харківському заводі «Кондиціонер» досягнуто значних успіхів.

Список літератури: 1. Шаповалов И. Легко ли быть монополистом? / И. Шаповалов // Красное знамя. – 1991. – 16 мая. 2. Кучеров П. Все начиналось так / П. Кучеров // Красное знамя. – 1969. – 9 октября. 3. Об опыте работы с кадрами на Харьковском ордена Октябрьской Революции Заводе «Кондиционер» Ленина / [ред. М. Г. Овсянников]. – М.: ЦНИИТЭстроймаш, 1971. – 158 с. 4. Центральний Державний архів вищих органів влади і управління ф. Р-2605., оп. 8, спр. 9667, 296 арк. 5. Держархів Харківської області, ф. 69, оп. 61, спр. 63, 436 арк.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ № 1. Менеджмент підприємств в умовах глобалізації, реструктуризація та розвиток підприємств, податкова складова діяльності підприємств.....	3
<i>Бурма Т. Г., Баранчикова Д. С.</i> Необхідність реструктуризації промислового виробництва України як умова реалізації концепції випереджаючого розвитку.....	3
<i>Виноградская О. В., Ледовской В. М., Сапрыкина А. Н.</i> Место лизинга в системе форм инвестирования металлургической промышленности.....	4
<i>Галеева Р. В., Виноградская О. В., Грачёв Д. В.</i> Нормирование труда, как инструмент снижения рабочего стресса.....	6
<i>Галеев Р. И., Галеева Р. В., Кистерева И. А.</i> Нормирование труда психологическими средствами.....	8
<i>Герчанівська С. В.</i> Важливість стратегічного управління в діяльності сільськогосподарських підприємств	9
<i>Гололобова О. Н.</i> Роль биоэнергетики в развитии промышленных предприятий Украины.....	11
<i>Гриднева Г. И., Заякина И. А., Косарева И. Н.</i> Разработка стратегий управления производством.....	12
<i>Гриднева Г. И., Понкратова И. А., Ледовской В. М.</i> Кадровая политика современного предприятия.....	14
<i>Гусон И. А.</i> Теоретические основы системного подхода к решению проблем промышленности.....	15
<i>Долошко Н. Г.</i> Формування тарифної системи як фактора стійкості житлово-комунальних підприємств	17
<i>Дяченко Д. В., Ларка М. І.</i> Проблеми збуту продукції в сучасних умовах.....	18
<i>Замула О. В., Замула О. О.</i> Оптимізація інформаційних затрат переробного підприємства за критерієм ризику.....	20
<i>Карпов Э. А., Ровенских М. В., Ляхова Н. И.</i> Логистический подход к оценке устойчивости предприятия.....	21
<i>Карпов Э. А., Ровенских М. В., Гриднева Г. И.</i> Применение теории нечетких множеств при оценке рисков предприятия.....	23
<i>Карпова Н. В., Карпова В. В., Кистерева И. А.</i> Кредитный мониторинг как метод контроля качества кредитного портфеля банка.....	24
<i>Карпова Н. В., Кистерева И. А., Новикова О. А.</i> Развитие факторинга как формы обслуживания в коммерческом банке.....	26
<i>Карпова Н. В., Тимофеева Е. М., Кобзева А. Г.</i> Развитие предпринимательства и самозанятости как фактор регулирования рынка труда	28
<i>Ключко І. О.</i> Постановка задачі оцінки ефективності участі в проекті акціонерів.....	29

Корецька О. В. Управління конкурентоспроможністю промислового підприємства в умовах економічної кризи.....	30
Костякова Е. В. Управління персоналом в умовах глобалізації.....	32
Крижановська І. Ю. Економічна стійкість та розвиток сільськогосподарських підприємств: поняття, фактори впливу, забезпечення.....	33
Кузьменко Л. В. , канд. техн. наук, доц., НТУ «ХПІ», м. Харків Системний підхід до вивчення проблеми ліквідності підприємства.....	35
Кулик А. М. Особливості формування механізму оподаткування нерухомого майна в Україні.....	36
Лінькова О. Ю. Соціальна відповідальність промислового підприємства – основна умова виживання.....	37
Ляхова Н. И., Галеева Р. В., Грачёв Д. В. Факторы формирования рынка труда в агропромышленном комплексе.....	39
Марченкова И. Н., Тимофеева Е. М., Косарева И. Н. Практическая адаптация высшего экономического образования.....	40
Марченкова И. Н., Кистерева И. А., Полева Н. А. Роль функционально-стоимостного анализа в управлении затратами современного предприятия.....	42
Матющенко С. С. Інтелектуальний капітал підприємства: визначення та деякі особливості.....	44
Олініченко К. С. Технологія поглибленої оцінки ефективності управління товарними запасами підприємства.....	45
Патлах І. М. Управління репутаційними ризиками в діяльності підприємства.....	47
Піддубна Л. В. Інформаційні системи та їх роль в управлінні сучасним підприємством.....	48
Пічугіна Т. С., Безгінова Л. І., Шарапова О. М., Швед С. А. Дефініція поняття «стратегічне управління».....	50
Понкратова И. А., Полева Н. А., Кобзева А. Г. Экономическая сущность затрат на производство и реализацию продукции.....	52
Семенов М. Е., Кабулова Е. Г., Косарева И. Н. Математическое моделирование технологических процессов в металлургическом производстве.....	53
Семенов М. Е., Кабулова Е. Г., Косарева И. Н. Математические модели оптимального управления производственными процессами в металлургии.....	55
Сич О. С. Особливості оцінки конкурентоспроможності будівельних підприємств.....	57
Судомир С. М. Розвиток соціально-економічних систем: синергетичний підхід.....	58

Стогній Т. О., Демченко С. К. Диверсифікація як ефективний механізм стратегічного розвитку підприємства.....	60
Тарасенко Є. А., Шишкова Н. Л. Складові ефективної організації обліку товарних запасів.....	60
Тимошенков И. В., Нащекіна О. Н. Концептуальные основы социальной ответственности бизнеса.....	63
Товажнянський В. Л. Дослідження кризових явищ на промислових підприємствах.....	64
Удовикова А. А., Федорова Т. В., Заякина И. А. Основные подходы к бюджетированию на предприятиях АПК.....	66
Удовикова А. А., Понкратова И. А., Кобзева А. Г. Направления снижения себестоимости на предприятии.....	68
Удовикова А. А., Федорова Т. В., Карпова Н. В. Методы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции.....	70
Удовикова А. А., Федорова Т. В., Понкратова И. А. Финансовое бюджетное планирование предприятий.....	72
Удовикова А. А., Федорова Т. В., Чупахина Н. И. Синтетический и аналитический учет затрат и выхода продукции животноводства.....	73
Ущановський К. В. Ціноутворення на послуги з передачі електроенергії у конкурентних моделях енергоринку.....	75
Фощій П. М. Реструктуризація підприємств як засіб підвищення його конкурентоспроможності.....	77
Ченцова Е. П., Кистерева И. А., Курцева Е. А. К вопросу об анализе инновационной деятельности горно-обогатительного комбината...	78
Ченцова Е. П., Ченцова А. С., Новикова О.А. Тьюторство в образовательном процессе с точки зрения экономической целесообразности.....	80
Чернецька О. В. Принципи організації внутрішнього контролю касових операцій на підприємстві.....	82
Чупахина Н. И., Сапрыкина А. Н., Селютина Н. В. Проблемы оценки себестоимости продукции.....	83
Шишкова Н. Л. Синхронізація облікових і контрольних функцій підприємства: необхідність і наслідки...	84
СЕКЦІЯ № 2. Інвестиційні та інноваційні процеси, управління якістю, управлінські та фінансові аспекти міжнародної конкурентоспроможності продукції та підприємств.....	
Білоцерківський О.Б. Використання сучасних підходів до оцінки економічної ефективності заходів з теплопостачання.....	87
Бохняж З., Данько Т. В., Луценко А. О. Використання міжнародної технічної допомоги при виході на ринки ЄС.....	88
Братков М.О., Ширяева Н.В. Белоцерковский А.Б. Анализ современного состояния и пути улучшения теплоснабжения Украины.....	89

Брік С. В. Особливості організації документообігу в ресторанному господарстві.....	90
Власова Н. О. Розвиток – об’єктивна умова конкурентоспроможності підприємства	92
Волик Є. С. Залежність рівня боргового фінансування в металургії від бізнес циклу в Україні та закордоном.....	94
Гаврикова А. О. Концептуальне впровадження етп з побутовим споживачем-регулятором у ролі бізнес-партнера ОЕС України.....	95
Гаврись М. О., Гаврись О. О. Проблеми підвищення ефективності використання та відтворення основних засобів підприємств в умовах економічної нестабільності.....	96
Гапоненко О. Є. Реалізація завдань та функцій факторингу на підприємстві.....	98
Герасимів З. М. Регіональні аспекти сталого розвитку.....	99
Герус Ю. В. Розвиток добровільного медичного страхування в Україні.....	100
Гойхман М. І. Діагностика діяльності вітчизняної банківської системи через аналіз економічних нормативів.....	102
Головко-Марченко І. С. Класифікація внутрішніх факторів конкурентоспроможності підприємства.....	103
Гуріненко Н. В. Удосконалення формування бази даних для економічного аналізу підприємств.....	105
Гурська І. С. Вплив чинників на ефективний розвиток молочного скотарства в сільськогосподарських підприємствах.....	106
Данько Т. В., Остапенко Є. В. Аналіз стану SMM на підприємствах аерокосмічної галузі світу.....	107
Дмитрієв Є. С. Сутність зовнішньоекономічної стратегії підприємства.....	108
Другова О. С., Покутнев А. Ю. Управлінські рішення щодо формування конкурентного потенціалу на підприємствах машинобудування.....	110
Євдокіменко Ю., Чайкова О. І. Державно-приватне партнерство як інструмент залучення інвестицій у розвиток морських портів України.....	111
Іменинник А. М., Міщенко В. Я. Контролінг вартості підприємства.....	112
Замора О. І. Впровадження інновацій в персонал підприємства.....	113
Zubkova A., Shvets M. Value creation in the supply chain.....	115

Караулова Т. В. Трансакційний підхід до взаємовідносин зі споживачами електроенергії.....	115
Ковшик В. І. Особливості застосування концепції abc в управлінні логістичними витратами.....	117
Коллін С. О., Данько Т. В., Ланій О. С. Процеси інтернаціоналізації малих та середніх підприємств.....	118
Кондращенко О.М. Принципи визначення конкурентоспроможності машинобудівного підприємства та його продукції.....	118
Краснокутська Н. С. Особливості інвестиційних процесів у вітчизняному підприємстві.....	120
Кривоконь М. О. Зміст та складові проекту реінжинірингу виробництва.....	122
Курбатова Ю. Л. Ключевые показатели и метрики для оценивания впечатлений потребителей.....	124
Куркіна І. О. Фінансова діагностика в системі контролінгу.....	125
Кьотцле А., Гаврись П. О. Особливості обліку на основі розрахунку граничних планових витрат.....	127
Лелюк Д. В. Особливості розрахунку ефекту фінансового важеля при оптимізації структури капіталу сільськогосподарських підприємств.....	129
Лелюк Ю. М., Лелюк М. В. Проблеми визначення «соціальної складової» дисконтної ставки при фінансово-математичних розрахунках.....	130
Малюкіна Д. І. Інноваційні підходи до управління якістю сільськогосподарської продукції, як фактор забезпечення економічної безпеки аграрних підприємств.....	131
Мейта В. І. Корупція та наслідки її впливу на економічну безпеку підприємницької діяльності.....	133
Мельникова І. О., НТУ «ХП», м. Харків Використання обмовок при страхуванні валютних ризиків у зовнішньоекономічній діяльності.....	135
Мірошніченко Ю. Ю. Успішна інтеграція України у світову економіку – основа прориву в економічному розвитку країни.....	136
Мішеніна Н. В., Мішеніна Г. А. Соціальне підприємництво як інноваційний спосіб вирішення соціальних проблем.....	137
Міщенко В. А., Вилегжаніна Б. С. Актуальність впровадження cgm-систем на підприємствах України.....	138
Мищенко В. А., Іваницький В. Д., Кочетова Т. И. Проблемы оптимизации в инвестиционном менеджменте.....	140

Миндра К. Г. Особливості реструктуризації на підприємствах машинобудівної галузі.....	142
Мирченко О. О. Проблеми та їх рішення для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.....	143
Мороз М. В. Визначення фінансового стану банку і зони фінансової стійкості позичальника для резервування грошових коштів.....	145
Назарченко Н. К. Залежність прибутковості металургійного бізнесу від бізнес циклу.....	146
Орехова К. В. Щодо питання формування інвестиційних ресурсів суб'єктів господарювання.....	148
Пестер А., Данько Т. В., Безкоровайна Д. В., Карачун Ю. С. Маркетинг продукції високотехнологічного машинобудування України на ринках ЄС	150
Погорєлов А. І. Роль системного аналізу у збільшенні інвестиційного потенціалу підприємства.....	150
Подхалюзін А. Ю. Енергетична незалежність України.....	152
Самородов Б. В. Сучасна проблематика банківського публічного рейтингування в Україні.....	153
Семихат, О. О. Управління персоналом в ІТ-компаніях в Україні.....	154
Сітак І. Л. Особливості забезпечення економічної стійкості підприємства.....	156
Сидор Г. В. Теоретичні аспекти переосмислення сутності «кредитне забезпечення».....	157
Смачило В. В., Корпан М. В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності Харківського регіону.....	159
Сотніков А. В. Сутність грошових потоків підприємств.....	161
Хажар Хамад Хусейн Управление предприятием в период кризиса.....	162
Христенко Г. М. Інновації як складова ефективного розвитку зерновиробництва.....	163
Чепенко О. І. Сучасні підходи до формування стратегії диверсифікації зовнішньоекономічної діяльності.....	165
Шараєвська О. Резервування грошових коштів в банківській структурі по звичайному гривневому кредиту юридичної особи.....	165
Шведун В. О. Впровадження інноваційних процесів в державне управління рекламною діяльністю України як запорука конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.....	167

Шейкха Ниссрат Сабир	168
Аудит предприятий туризма: проблемы и пути их решения.....	
Якушова К. В.	170
Оцінка інвестиційного стану екологічнобезпечного сільськогосподарського землекористування у Миколаївській області.....	
Ярема Л. В.	171
Впровадження ресурсозберігаючих заходів на підприємствах.....	
СЕКЦИЯ № 3. Соціальні процеси на підприємствах.....	173
Агаларова К.А.	173
Вплив сім'ї на політико-ідеологічну ідентифікацію сучасної молоді	
Бірюкова М. В.	174
Специфіка застосування внутрішньокорпоративних PR-технологій в розвитку організації	
Байдак Т.М., Болотова В.О.	175
Типологія споживчих практик молоді	
Григор'єва С.В., Козлова О.А.	176
Культурні індустрії в сучасній економіці: соціологічний аспект	
Доровської О. Ф.	177
Соціальний аудит як інструмент аналізу соціальних процесів на підприємстві	
Єкімова М. О.	178
Дискримінація в сучасних організаціях.....	
Іванісов О. В.	179
Особливості формування кадрового резерву на підприємстві.....	
Ляшенко Н.А.	181
Параметри оцінки клієнтом якості діяльності кафе	
Малявин Е. В.	182
Современные пути трансформации политической элиты в Украине.....	
Мішина С. В., Мішин О. Ю.	183
Процес забезпечення ефективного функціонування системи внутрішнього аудиту персоналу.....	
Овсянкіна Л. А.	185
Моральні засади сучасного підприємництва.....	
Поступной А. Н.	187
Гендерный дисбаланс в социологии.....	
Садовская А. О.	188
Адаптація молоді на першому робочому місці в промисловому комплексі	
Саппа А.-М.Н.	189
Задоволеність персоналу працею на підприємстві.....	
Семке Н. М.	190
Соціальні аспекти використання праці жінок.....	
Цюрко І. А.	192
Прекаризація у вимірі тенденцій зайнятості.....	

СЕКЦІЯ № 4. Економіка України: історичний погляд.....194

Анненков І. О., Аннієнкова Н. Г.

Основні напрями шляхів вирішення проблеми механізації та електрифікації виробництва на машинобудівних підприємствах українських земель Російської імперії під час індустріалізації в умовах Першої світової війни (1914–1918 рр.)..... **194**

Балишев М. А.

Особливості сучасного функціонування архівних установ на прикладі центрального державного науково-технічного архіву України: економічний аспект **195**

Гелеш А. В.

Деякі особливості міжнародного науково-технічного співробітництва у 1970–1980-ті роки (на прикладі Львівського політехнічного інституту)..... **197**

Голова В. В.

Технологія клеєваріння, розроблена професором о. П. Лідовим для зниження собівартості виробництва наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст..... **198**

Горелова С. А., Иванов Л. В., Ларин А. А.

Підготовка в Харьковском политехническом институте специалистов для КБ «ЭЛЕКТРОПРИБОРОСТРОЕНИЕ»..... **200**

Гутник М. В.

Розвиток торгівлі у Європі в V–XV століттях..... **201**

Камчатний В. Г.

Фінансово-економічний стан Харківського технологічного інституту в період керівництва професором і. П. Осиповим (1915–1918 р.р.)..... **203**

Коніва Ю.

Вплив системи шляхів сполучення на економічний розвиток м. Харкова у ХVІІІ ст..... **204**

Некрасенко Л. А., Смолянська О. Ю.

Сучасний стан безготівкових платіжних інструментів в Україні..... **206**

Овчаренко Ю. С.

Співпраця з науково-дослідними установами та підприємствами країни у 60-80-х роках **208**

Радозуз С. А.

Звіт В. Л. Кіпрічова про відрядження до Північної Америки як екскурс в історію промисловості Сполучених Штатів наприкінці ХІХ ст..... **208**

Скляр В. М.

Викладання курсу «Історія НТУ «ХПІ» як важливий чинник соціально-професійної адаптації студентів-політехніків..... **210**

Ткаченко С. С.

Господарство України козацької доби..... **212**

Ушенко П. А.

Ефективність впровадження заходів комплексної механізації та автоматизації на Харківському заводі «КОНДИЦІОНЕР»..... **214**

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

МАТЕРІАЛИ

VII Міжнародної науково-практичної конференції

«Проблеми соціально-економічного розвитку підприємств»

29–30 жовтня 2014 р.

Наукові редактори проф. В.Я. Міщенко, проф. О.М. Гаврись

Технічні редактори О.С. Другова, О.С. Курандо

Підп. до друку 20.10.2014. Формат 60x84 1/16. Папір офсетний. RISO-друк. Гарнітура Таймс. Ум.друк.арк. 4,2. Обл.-вид. арк. 10,1.

Наклад 100 прим. Зам. № 17. Ціна договірна.

Видавничий центр НТУ «ХПІ».

Свідоцтво про державну реєстрацію ДК № 116 от 10.07.2000 р.

61002, Харків, вул. Фрунзе 21

Друк-ФО_П Воронюк В.В., м. Харків, пл. Руднєва, 4
тел. 335-07-66